

Animateur (trice) - formateur (trice) pour marque ou enseigne mode & beauté

RNCP26171 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336
Code(s) ROME	D1501, M1704, K2111, D1204, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/06/2018

Certificateur(s)

FB Formation - EMA SUP

<http://www.emasup.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'animateur (trice) – formateur (trice) dans les univers mode & beauté est avant tout responsable de la vente, de l'animation et de la formation dans une marque de luxe ou dans une enseigne.

Dans une marque : (sell-in (du fabricant ou distributeurs) et/ou sell-out (du distributeur aux consommateurs)).

Il (elle) représente la marque et est responsable de l'animation de celle-ci sur un secteur géographique donné. Il (elle) suit et forme les conseillers de vente pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par la marque. Il (elle) est l'interlocuteur des directeurs de magasins pour faire évoluer la marque au sein des points de vente de son secteur.

Dans une enseigne : (sell-out : du distributeur aux consommateurs)

Il (elle) représente le point de vente ou un axe du point de vente. Il (elle) gère et forme les conseillers de vente pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par l'enseigne.

Ses principales activités se résument ainsi :

- Assurer la responsabilité de vendre des produits de Luxe-Mode-Beauté pour une marque ou une enseigne dans un point de vente ou sur un secteur géographique.
- Dynamiser les ventes par des actions commerciales et des animations auprès des responsables de magasin et leurs équipes.
- Animer une équipe d'un point de vente pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par une marque ou une enseigne.
- Créer et animer des modules de formation destinés aux équipes de points de vente concernant l'argumentation de vente d'un produit, d'une ligne de produits, une collection ou de l'ensemble des produits de la marque.
- Former une équipe de point de vente pour augmenter les compétences et les performances de l'équipe de vente.
- Suivre, contrôler les résultats d'activités de son axe ou de sa marque vis-à-vis de la concurrence.
- S'engager sur les réalisations des objectifs et des budgets établis par la direction.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Organiser, mettre en place et suivre des actions commerciales,

- Piloter et animer le chiffre d'affaires de la marque ou d'un secteur en point de vente,
- Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque,
- Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation,
- Concevoir (ou actualiser) des modules d'informations, formation ou brief d'équipe,
- Animer des sessions de formation qui donnent l'envie et les moyens de booster le chiffre d'affaires,
- Organiser les visites,
- Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente,
- Obtenir des engagements,
- Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composantes du MIX produits et animation,
- Rendre compte et échanger,
- Confier des tâches et participer à l'évaluation des collaborateurs,
- Participer au pilotage journalier du point de vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Marques de luxe (fabricants, beauté, mode, accessoires...)
- Univers mode – beauté (succursales, chaînes internationales...)
- Magasins spécialisés
- Distribution sélective

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans les enseignes de la distribution :

- Responsable de rayon, manager (euse) de secteur (Spécialiste soins, maquillages, parfums, accessoires, mode...),
- Animateur (trice) de réseau,
- Animateur (trice) de floor,

Dans les marques :

- Animateur (trice) - formateur (trice),
- Animateur (trice) des ventes,
- Délégué(e) commercial(e),
- Chef(fe) de secteur, manager (euse) de secteur,
- Client advisor (senior client advisor, expert client advisor...univers du luxe,
- Démonstrateur (trice), ambassadeur (trice) de marque de prestige,
- Coordinateur (trice) régional(e) des ventes retail,
- Formateur (trice).

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 529 €

Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	92 519
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	33 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme R0X60 — Employés de libre service R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique W1X80 — Formateurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

7 personnes :

- 3 personnes d'EMA SUP,
- 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/06/2018

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12237

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP31017

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de l'autorité délivrant la certification :

<http://www.emasup.com>

<http://www.emasup.paris>

EMASUPMODE

EMASUP

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26171/>