

Conseiller de vente en parfumerie et cosmétique

RNCP27329 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	336w, 312
Formacode(s)	34566, 42032
Code(s) ROME	D1214, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2021

Certificateur(s)

SCE INTERCONS ARTOIS DOUAISIS EDUCATION · SIRET : 18620499600018

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE LYON METROPOLE-SAINT-ETIENNE ROANNE · SIRET : 13002170200019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la conseiller/ère de vente en parfumerie et cosmétique exerce au sein d'un magasin indépendant ou franchisé, d'une enseigne de parfumerie nationale ou au rayon parfum et cosmétique d'un grand magasin ou d'une parapharmacie. Il/elle fait souvent partie d'une équipe encadrée par un responsable et a pour mission de réaliser l'ensemble des prestations de services - accueil, conseil et vente de produits - proposées par le point de vente.

Spécialiste de la vente en parfumerie et cosmétique, il/elle connaît les grandes marques de la parfumerie sélective, de niche et les marques enseignes, maîtrise les références des parfums et leurs dérivés, de même que les caractéristiques des produits en cosmétologie, et maquillage. Il/elle sait orienter les clients dans les rayons, et est apte à les conseiller dans leurs choix de cosmétiques, parfums et maquillage. Il/elle peut également délivrer des prestations techniques, telle la réalisation d'un maquillage flash.

Membre d'une équipe, il/elle collabore à l'atteinte des objectifs de vente annuels du magasin, souvent déterminés par l'enseigne, et à l'atteinte des objectifs définis par les marques. Dans ce cadre il/elle participe aux animations visant au développement des ventes de leurs produits.

Exerçant une certaine polyvalence dans les tâches à accomplir, il/elle collabore à l'aménagement de la zone de vente et à la réalisation des actions du plan merchandising. Tout au long de la journée, il/elle veille à la mise en rayon et la valorisation des produits, vérifie le respect des règles d'hygiène et de propreté des lieux, des produits, et des accessoires. Contribuant au fonctionnement général du magasin, il/elle peut participer à son ouverture et sa fermeture, aux encaissements, à l'accueil téléphonique et à la prise de rendez-vous. En réserve, il/elle collabore à la gestion des stocks pour préparer les commandes et les inventaires, de même qu'il/elle peut participer à la réception des marchandises.

Capable d'anticiper et de satisfaire les attentes de la clientèle, le/la conseiller/ère de vente en parfumerie et cosmétique est doté(e) d'une excellente présentation et d'un très bon sens du contact. La maîtrise de l'anglais peut être nécessaire selon les zones d'implantations de la surface de vente.

Ses activités principales sont :

L'accueil du client

La transmission d'informations et de conseils dans le choix des produits

La réalisation de prestations soins

L'actualisation de ses connaissances sur les produits
La conduite d'un entretien de vente
La proposition de produits en rapport avec les besoins clients
Le développement d'un argumentaire
La participation aux animations réalisées au sein du magasin
La participation à l'aménagement du point de vente
L'approvisionnement des rayons et la valorisation des produits
La gestion de la caisse et des encaissements
La participation à la réception des marchandises, leur étiquetage, le contrôle et l'inventaire des stocks

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

- Accueillir et conseiller le client en parfumerie et cosmétique
- Assurer des prestations de vente et contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux
- Participer à l'aménagement et collaborer au bon fonctionnement du point de vente

Blocs de compétences

RNCP27329BC01 — Accueillir et conseiller un client sur un point de vente en parfumerie et cosmétique

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En lui apportant des informations et en réalisant des démonstrations ou éventuellement des prestations techniques de beauté, conseiller le client sur le choix d'un produit en tenant compte de ses demandes et en lui apportant les informations nécessaires sur ses propriétés, actions, avantages, mode et fréquence d'utilisation

- Accueillir le client en établissant un contact discret et positif
- Orienter le client au sein du magasin en l'accompagnant vers les rayons concernés afin de se tenir disponible et de répondre à ses questions
- Renseigner le client sur les composantes d'un produit ou d'un parfum, sa fragrance, sa texture, ses différentes qualités et ses risques allergéniques potentiels
- Conseiller le client dans le choix des produits ou parfum à choisir en tenant compte des effets recherchés
- Expliquer au client les techniques de soin ou de maquillage, ou la façon d'utiliser ou d'appliquer un produit en respectant les préconisations établies par la marque
- Réaliser des prestations techniques de maquillage et de pose de vernis en respectant les règles d'hygiène et de sécurité, et en veillant à la propreté du poste de travail et du matériel utilisé
- Gérer les demandes de retours ou d'échanges produits avec les clients en veillant à leur satisfaction
- Actualiser régulièrement ses connaissances produits et techniques en suivant des actions de formation ou en lisant les fiches techniques sur les produits

Le bloc donne lieu à une évaluation et une validation

1. La sélection de produits adaptés aux besoins d'un client et explication de leurs propriétés (Etude de cas, Production écrite, Travail individuel, Durée 3h30)
2. La réalisation d'une prestation technique de Maquillage (Mise en situation, Explications orales, Travail individuel, Durée 15 mn)

RNCP27329BC02 — Collaborer au bon fonctionnement d'un point de vente en parfumerie et cosmétique

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En complémentarité avec les autres professionnels, et en assurant une certaine polyvalence dans les activités à réaliser, collaborer au bon fonctionnement du point de vente au niveau de son aménagement, de la réception et de l'étiquetage des produits, de la présentation et du réassortiment des linéaires, de la gestion des encaissements et de l'accueil téléphonique

- Collaborer à l'aménagement de l'espace en veillant au développement et à la qualité de l'image de sa zone de vente
- Participer à la mise en scène et à la valorisation des produits sur les linéaires, en évaluant l'effet produit

- Assurer le réassort des produits tout au long de la journée, en procédant au remplacement des éléments défectueux
- Procéder à l'ouverture ou la fermeture du magasin, en respectant les procédures à suivre, notamment en matière de sécurité
- Effectuer l'encaissement des achats en assurant le pointage des différents modes de paiement, et en recherchant les sources éventuelles d'erreur
- Effectuer l'accueil téléphonique et les prises de rendez-vous, en gérant les éventuelles réclamations clients ou fournisseurs et en se concertant avec la direction sur les modalités de règlement de celles-ci
- Effectuer la réception des marchandises en identifiant les non conformités
- Réaliser l'étiquetage et la pose des antivols sur les produits avant leur présentation en zone de vente, en respectant la réglementation commerciale
- Collaborer au contrôle et à l'inventaire des stocks, en recherchant les causes éventuelles des écarts constatés entre quantités réelles et quantités indiquées selon les gammes de produits
- Aux différentes étapes de gestion des marchandises, depuis leur réception jusqu'à leur inventaire, rendre compte à sa hiérarchie des anomalies identifiées afin de définir les actions d'ajustement à mettre en place

Le bloc donne lieu à une évaluation et une validation

1. Aménagement d'un espace de vente en vue d'une animation promotionnelle (Mise en situation, Situation orale, Travail en groupe, Durée 1j)

2. Accueil téléphonique et prise de rendez-vous (Jeu de rôle, Situation orale, Travail individuel, Durée 15 mn)

RNCP27329BC03 — Réaliser des prestations de vente contribuant à l'atteinte des objectifs commerciaux en parfumerie et cosmétique

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

En conduisant des entretiens visant à connaître le profil et les besoins des clients, réaliser les ventes de produits contribuant à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'enseigne ou de la marque, en s'assurant de la satisfaction et de la fidélisation des clients

- Conduire un entretien permettant d'identifier ses habitudes et motivations en matière de parfum et de produits cosmétique
- Identifier la gamme des produits à proposer à son client en vérifiant le budget qu'il souhaite allouer
- Expliquer les caractéristiques d'un produit, ses qualités et ses effets en termes de bien-être ou de soin en respectant les préconisations fournies par les marques
- Développer un argumentaire en faisant preuve de pédagogie dans ses explications afin de lever ses réticences
- Sélectionner les leviers permettant d'influer positivement sur l'acte d'achat du client
- Proposer des produits ou prestations complémentaires en tenant compte des informations délivrées par le client au cours de la phase d'investigation
- Contribuer à la fidélisation des clients en leur proposant la carte du magasin ou de l'enseigne
- Collaborer aux animations à réaliser au sein du magasin en invitant le client à s'y rendre
- Influer sur le choix des clients en matière d'achat de produit afin de contribuer à l'atteinte des objectifs de vente définis par l'enseigne ou la marque

Le bloc donne lieu à une évaluation et une validation

Réalisation de la conduite d'un entretien de vente complet et développement d'un argumentaire (Jeu de rôle, Situation orale, Travail individuel, Durée 30 mn)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Magasin indépendant ou franchisé
- Enseigne de parfumerie nationale
- Rayon parfum et cosmétique d'un grand magasin ou d'une parapharmacie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Conseiller/ère de vente en parfumerie
- Conseiller/ère de vente - esthéticien/ne
- animateur/trice de Vente

- Conseiller/ère Beauté

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 354 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	103 008
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	39 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

- 66 % Représentants du milieu professionnel
- 33 % de l'organisme certificateur

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 580 €
-------------------------	---------

Selon la branche 6 580 € – 6 849 €

Prise en charge

Branches concernées

6 580 €

Valeur par défaut · 212 branches

6 849 €

CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12987

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.siadep.com>

<http://www.formalyon.cci.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27329/>