

Chargé(e) d'optimisation commerciale des marques et produits parfums/cosmétiques

RNCP28757 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	336w
Formacode(s)	34573, 42040
Code(s) ROME	D1407, K2111, D1208
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/08/2022

Certificateur(s)

ECOLE SUPERIEURE DE LA PRODUCTION DE LA MODE ET DU LUXE · SIRET : 88941511300022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la chargé(e) d'optimisation commerciale, en tant qu'expert de la marque, a pour mission de concevoir les actions visant la formation des équipes commerciales internes mais également celles visant la professionnalisation des équipes des distributeurs sur les points de vente, tant sur les caractéristiques de la marque (image, valeurs), la technicité des produits que sur l'optimisation de leur commercialisation.

De par son action de formation et de dynamisation des ventes au cœur même de son secteur, le/la chargé(e) de formation et d'optimisation commerciale contribue à une activité stratégique pour la marque : son développement et la fidélisation à celle-ci

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

- Veille du marché et du positionnement de la marque
- Conception de l'ingénierie des formations
- Déploiement de la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque
- Contribution à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque
- Pilotage de l'activité de formation et d'optimisation commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le/la chargé(e) d'optimisation commerciale est capable de :

- D'assurer une veille du marché et du positionnement de la marque
- De concevoir l'ingénierie des formations
- De déployer la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque
- De contribuer à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque
- De piloter l'activité de formation et d'optimisation commerciale

Blocs de compétences

RNCP28757BC01 — Concevoir l'ingénierie des formations

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - Déterminer le besoin en compétences
- - Déterminer les objectifs de la formation
- - Déterminer les modules et contenus de formation
- - Choisir la méthode pédagogique
- - Construire les séquences de formation faisant appel à la notion « d'expérience client »
- - Concevoir et/ou adapter tout ou partie des supports de formation
- - Bâtir un support vidéo d'une durée adaptée au public, favorisant l'interactivité et la mémorisation
- - Construire des outils d'évaluation
- - Déterminer les modalités de déploiement des formations

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

- Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, Les modalités d'ingénierie d'une formation
- Modalités de réalisation : Dossier écrit individuel et présentation orale individuelle.
- Evalueur : formateur

En VAE : Description des modalités d'ingénierie d'une formation + dossier de preuves

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28757BC02 — Déployer la stratégie de formation et d'optimisation commerciale auprès des distributeurs de la marque

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - Analyser l'implantation de la marque et vérifier la disponibilité du matériel
- - Mettre en œuvre différentes techniques reposant sur l'expérience utilisateur
- - S'appuyer sur une vente pour favoriser la formation technique et commerciale des équipes du point de vente.
- - Dresser un bilan de l'action de formation
- - Analyser l'action de formation

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

- Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, la mise en œuvre d'une formation-action sur un point de vente
- Modalités de réalisation : Mise en situation individuelle.
- Evalueur : formateur

En VAE : Description de la mise en œuvre de formations-actions sur un point de vente+ dossier de preuves

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28757BC03 — Contribuer à la professionnalisation des équipes et des partenaires de la marque

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - Scénographier l'espace de formation afin de contribuer à l'appropriation de l'identité de la marque et des produits.
- - Animer des actions de formation collectives aux produits et techniques de vente.
- - Réguler si besoin les interventions ou les comportements freinant le bon déroulement de la formation
- - Evaluer les acquisitions et recueillir les retours des participants,
- - Analyser les points forts et ceux à améliorer

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

- Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, la mise en œuvre d'une formation de groupe
- Modalités de réalisation : Mise en situation individuelle
- Evalueur : formateur

En VAE : Description de la mise en œuvre d'une formation de groupe + dossier de preuves

Un certificat décrivant sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28757BC04 — Piloter l'activité de formation et d'optimisation commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - Piloter les formations en priorisant les axes de développement de la marque
- - Négocier avec le responsable du point de vente les modalités de mise en œuvre
- - Dimensionner le matériel, les produits et supports nécessaires à la mise en place de la formation.
- - Analyser les différentes données qualitatives et quantitatives liées aux interventions réalisées
- - Préconiser des actions d'amélioration continue

Modalités d'évaluation :

En formation initiale ou continue :

- 1/ Production attendue : à partir d'une situation réelle ou reconstituée, la négociation des modalités de mise en œuvre d'une formation auprès d'un directeur de point de vente
- Modalités de réalisation : Mise en situation individuelle.
- Evalueur : formateur
- 2/ Production attendue : Le bilan d'un plan de déploiement des formations
- Modalités de réalisation : Etude de cas écrite et individuelle
- Evalueur : formateur

En VAE :

- 1/Description des modalités d'une négociation + dossier de preuves
- 2/Description de l'analyse d'un bilan de déploiement des formations + dossier de preuves

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

RNCP28757BC05 — Assurer une veille du marché et du positionnement de la marque

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- - Appréhender les évolutions techniques, économiques, sociales, réglementaires... du marché des parfums/cosmétiques
- - Repérer le positionnement des marques et gammes de produits sur les linéaires PC des points de ventes de son secteur
- - Recueillir toute information concernant les actions des marques concurrentes sur le secteur
- - Analyser l'évolution du positionnement de la marque et des produits sur le marché

Modalités d'évaluation

En formation initiale ou continue :

- Production attendue : A partir d'une situation réelle ou reconstituée, L'analyse du positionnement d'une marque ou d'une famille de produits sur une zone géographique donnée
- Modalités de réalisation : Dossier écrit individuel et présentation orale individuelle
- Evalueur : formateur + professionnels

En VAE : Description de l'analyse du positionnement d'une marque ou d'une famille de produits sur une zone géographique donnée + dossier de preuves

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation de ce bloc de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises du secteur des parfums et cosmétiques

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Chargé(e) de formation
- Responsable formation d'un secteur
- Beauty consultant (e)
- Coach trainer
- Manager trainer

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 197 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée) W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	61 241
Jugés difficiles à recruter	51 %
Emplois saisonniers	7 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens W1X80 — Formateurs

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

- - Le président du jury est la Directrice de l'ISIPCA et par délégation la directrice pédagogique de l'ISIPCA
- - 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes
- - Le manager pédagogique de la filière

COMPOSITION DU JURY — VAE

- - Le président du jury est un des 2 professionnels du secteur parfum, Cosmétique, Arômes
- - La directrice pédagogique de l'ISIPCA
- - Le manager pédagogique de la filière

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/08/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP14386

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP38010

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.isipca.fr

www.campus.cci-paris-idf.fr

Institut Supérieur International du Parfum, de la Cosmétique et de l'Aromatique alimentaire

CCI de Région Paris-Ile de France / ISIPCA

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/28757/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	04/2022 – 10/2022

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	1 350 €
Coût moyen par dossier	1 350 €
Période	04/2022
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.