

Manager dans l'univers de la beauté

RNCP35266 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	336, 310p, 312
Formacode(s)	34502, 32024, 32154, 42032
Code(s) ROME	D1208, D1406, D1301, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/02/2021
Date d'échéance	10/02/2026

Certificateur(s)

LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER - MBWAY - IPAC BACHELOR FACT · SIRET : 32922456200630**La compagnie de formation - Pigier**<http://www.pigier.com>**LA COMPAGNIE DE FORMATION - DIRECTION NATIONALE PIGIER · SIRET : 32922456200812****GROUPE SILVYA TERRADE · SIRET : 81891636300075****GROUPE SILVYA TERRADE · SIRET : 81891636300067**

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECOTEC	33830238300041	Former et organiser l'évaluation
FORMABEAUTE	51400221100035	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE GRAND-EST	43879833200013	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE GRAND-EST	43879833200088	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE GRAND-EST	43879833200112	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE GRAND-EST	43879833200161	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE PARIS CHAMPS ELYSEES	52265980400036	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE PARIS CHAMPS ELYSEES	52265980400044	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE PARIS CHAMPS ELYSEES	52265980400051	Former et organiser l'évaluation
SILVYA TERRADE SUD EST	52407208900021	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35266-manager-dans-l-univers-de-la-beaute/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La France est le premier acteur mondial de la beauté au sens large. Selon plusieurs sources , les missions

principales du manager dans l'univers de la beauté sont :

- Optimiser la performance économique de son magasin par la réalisation de ses objectifs commerciaux et en mettant en œuvre les leviers nécessaires pour développer la rentabilité du point de vente, ou de son stand. Il, elle est convaincu(e) que retail et digital sont complémentaires ·
- En tant que manager, le professionnel anime et gère son équipe en la mobilisant sur des objectifs individuels et collectifs ; il fait appliquer les règles et les procédures internes. Il est le garant de la formation et de la bonne information de son personnel.
- Il arbitre et règle les conflits au sein de l'équipe. Les principales qualités requises sont l'enthousiasme, savoir déléguer et contrôler, faire preuve de leadership et être à l'aise avec les chiffres ·
- Il est exemplaire dans la vente conseil, règle les problèmes d'exploitation du magasin et veille aux bons niveaux des stocks.
- Une formation en études supérieures est vivement recommandée

ACTIVITÉS VISÉES

A.1 Développer et optimiser la performance économique de l'espace beauté physique et/ou numérique

Le Manager, dans l'univers de la beauté identifie les tendances de l'univers de la beauté pour faire évoluer l'assortiment dans une démarche d'éco responsabilité. Il développe et optimise la performance commerciale de l'univers beauté grâce aux techniques de marketing et de vente auprès d'une clientèle diversifiée. Il analyse les performances commerciales au quotidien.

A.2 Manager une équipe de vente spécialisée dans l'univers de la beauté

Le Manager, dans l'univers de la beauté assure la mise en place de la stratégie opérationnelle de l'entreprise. Il pratique un management de proximité de son équipe au sein de son espace de vente en prenant en compte les diversités. Il est le garant de la compétence de son équipe et règle les éventuels conflits. Il rédige des reportings réguliers de l'activité à sa hiérarchie.

A.3 Réaliser la gestion administrative, commerciale et comptable de l'univers beauté physique ou virtuel

Le Manager, dans l'univers de la beauté analyse ses ventes quotidiennes. Il gère les stocks de produits beauté et les relations avec les fournisseurs. Il est le garant de la conformité des livraisons et du suivi administratif et comptable de son espace de vente dans le respect des législations.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc 1. Développer et optimiser la performance économique de l'espace beauté physique et/ou numérique

- Mettre en place une veille informationnelle en utilisant les médias sociaux
- Sélectionner les produits de beauté, en s'appuyant sur la bonne connaissance de l'offre produits/services et les contraintes de la boutique (physique ou virtuelle)
- Théâtraliser l'espace beauté en utilisant les techniques du merchandising cosmétique et les outils digitaux (réalité virtuelle, tablettes tactiles, vitrines interactives, miroirs connectés, etc.)
- Organiser les animations commerciales et les opérations promotionnelles spécifiques au secteur de la beauté
- Pratiquer les techniques de vente, en français et en
- anglais
- Communiquer en français et en anglais en incluant les aspects interculturels
- Repérer les écarts entre les performances commerciales prévisionnelles et réalisées en analysant les données du CRM

Bloc 2. Manager une équipe de vente spécialisée dans l'univers de la beauté

- Déployer la stratégie opérationnelle de la direction générale
- Animer l'équipe en la fédérant autour du projet de l'univers beauté
- Organiser le travail de l'équipe de façon méthodique
- Identifier les besoins en compétences pour former ou faire former son équipe
- Assurer la gestion optimale des situations difficiles
- Rendre compte de l'activité auprès des différentes parties prenantes

Bloc 3 Réaliser la gestion administrative, commerciale et comptable de l'espace beauté

- Utiliser avec maîtrise un logiciel de caisse certifié pour enregistrer les paiements des clients
- Suivre les ventes et les prévisions
- Négocier, avec éthique, les conditions d'achat et d'approvisionnement avec les fournisseurs sélectionnés
- Contrôler la qualité et la quantité des marchandises réceptionnées
- Utiliser les logiciels (netSuite, Sinao, Quickbooks, iTOOL, Cegid, etc.) et les systèmes d'information internes (ERP, EDI)

- Exploiter les logiciels de gestion avec maîtrise

Blocs de compétences

RNCP35266BC01 — Développer et optimiser la performance économique de l'espace beauté physique et/ou numérique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mettre en place une veille informationnelle en utilisant les médias sociaux pour suivre les influenceuses et les concurrents afin de connaître les dernières tendances du marché de la beauté dans un souci d'écoresponsabilité.
- Sélectionner les produits de beauté, en s'appuyant sur la bonne connaissance de l'offre produits/services et les contraintes de la boutique (physique ou virtuelle) pour constituer l'assortiment adapté au contexte commercial de la boutique en respectant la politique de la marque dans une démarche de respect de l'environnement.
- Théâtraliser l'espace beauté en utilisant les techniques du merchandising cosmétique et les outils digitaux (réalité virtuelle, tablettes tactiles, vitrines interactives, miroirs connectés, etc.), pour mettre en valeur les produits dans le respect de la réglementation commerciale et des règles d'implantation, de sécurité et d'hygiène afin de créer l'ambiance appropriée à la marque.
- Organiser les animations commerciales et les opérations promotionnelles spécifiques au secteur de la beauté en prenant appui sur un cahier des charges détaillé en utilisant les moyens de communication numérique (site internet, réseaux sociaux, SMS géolocalisés, etc.) pour générer du trafic afin de développer le portefeuille clients et les performances de l'espace beauté.
- Pratiquer les techniques de vente, en français et en anglais, en prenant en compte le parcours omnicanal du client pour développer la vente-conseil afin de réussir l'expérience client dans le respect du droit commercial et des règles de sécurité et d'hygiène du secteur.
- Communiquer en français et en anglais en incluant les aspects interculturels pour réaliser des ventes additionnelles (upselling, cross-selling, etc.) afin d'améliorer la rentabilité de l'espace beauté.
- Repérer les écarts entre les performances commerciales prévisionnelles et réalisées en analysant les données du CRM pour mettre en œuvre les solutions adéquates afin de respecter les objectifs fixés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée En s'appuyant sur les informations données le candidat rédige un dossier comportant l'implantation d'une nouvelle gamme de produits au sein d'un point de vente. Le candidat soutient oralement ses préconisations de développement.
2. Mise en situation professionnelle individuelle orale reconstituée sous la forme d'un entretien de vente en français et en anglais.

RNCP35266BC02 — Manager une équipe de vente spécialisée dans l'univers de la beauté

LISTE DE COMPÉTENCES

- Déployer la stratégie opérationnelle de la direction générale pour donner à l'équipe les orientations à court et moyen termes afin de réaliser les objectifs fixés.
- Animer l'équipe en la fédérant autour du projet de l'univers beauté pour favoriser le sentiment d'appartenance à la marque afin de pérenniser le développement de l'espace beauté en respectant les principes de la QSVT et la diversité de l'équipe.
- Organiser le travail de l'équipe de façon méthodique pour adapter les tâches aux compétences de chacun afin de favoriser la participation des collaborateurs au projet de développement de l'espace beauté en intégrant les contraintes règlementaires (nombre d'heures de travail, congés, récupération, etc.).
- Identifier les besoins en compétences pour former ou faire former son équipe en s'appuyant sur la Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences de l'entreprise (GPEC) et le droit social afin de renforcer la motivation des salariés et limiter le turn-over.
- Assurer la gestion optimale des situations difficiles, voire des situations de crise, pour prendre les mesures d'urgence afin de désamorcer et régler au plus vite les conflits pour rétablir la cohésion sociale ou alerter la direction en s'appuyant sur la réglementation et les procédures en vigueur.
- Rendre compte de l'activité auprès des différentes parties prenantes en s'appuyant sur les tableaux de bord pour vérifier la réalisation des objectifs dans le respect des enjeux économiques, financiers, sociétaux, environnementaux et sociaux afin de proposer d'éventuelles actions correctives.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle. Dossier écrit à réaliser suite à une période en entreprise (13 semaines minimum). Le candidat rédige un dossier comprenant : une analyse complète du contexte de l'entreprise ; une analyse détaillée du reporting des actions, des besoins en formation et de GPEC ; une estimation budgétaire et des ressources nécessaires ; un bilan qualitatif et quantitatif ; des préconisations. Le candidat soutient oralement son dossier. Il utilisera les outils de présentation nécessaires à une compréhension claire et précise des éléments du dossier. Il fera un compte-rendu oral de la situation de l'entreprise étudiée dans le dossier écrit.

RNCP35266BC03 — Réaliser la gestion administrative, commerciale et comptable de l'univers beauté physique ou virtuel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Utiliser avec maîtrise un logiciel de caisse certifié pour enregistrer les paiements des clients quel que soit l'instrument de règlement (espèces, chèques, CB, virements, prélèvements) afin d'effectuer la gestion des ventes de la journée et réduire le risque d'erreur de caisse.
- Suivre les ventes et les prévisions en prenant en compte le contexte et les spécificités du secteur (saisonnalité, événements, etc.) pour réaliser un cadencier de gestion des stocks afin de minimiser le niveau de stock sans risquer la rupture.
- Négocier, avec éthique, les conditions d'achat et d'approvisionnement avec les fournisseurs sélectionnés pour optimiser les coûts et les délais afin d'organiser les réassorts en fonction du cadencier et/ou des besoins ponctuels de la boutique.
- Contrôler la qualité et la quantité des marchandises réceptionnées à l'aide des outils digitaux internes pour s'assurer de la conformité avec la commande afin d'éviter des litiges.
- Utiliser les logiciels (netSuite, Sinao, Quickbooks, iTOOL, Cegid, etc.) et les systèmes d'information internes (ERP, EDI) pour effectuer la gestion administrative de l'espace beauté afin d'effectuer la passation des commandes fournisseurs, l'administration des ventes et le suivi des facturations.
- Exploiter les logiciels de gestion avec maîtrise pour extraire les données quantitatives (nombre de visite clients, taux de transformation, progression du chiffre d'affaires, etc.) de l'espace beauté pour les en faire l'analyse afin de les transmettre aux services concernés (comptabilité, direction commerciale...) en prenant en compte les obligations légales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas écrite et pratique individuelle réalisée en centre de formation. L'étude de cas comprend plusieurs situations complexes d'entreprises fictives. Le candidat présente une analyse financière approfondie des différentes mises en situation, élabore un calendrier de suivi des ventes et des achats prévisionnels, réalise une gestion optimale des stocks en utilisant un logiciel adapté, planifie le budget et met en place les outils de contrôle associés au cas et rédige une procédure garantissant le contrôle de la qualité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La France est le premier acteur mondial de la beauté au sens large. Les structures du secteur peuvent tout autant être de grandes entreprises multinationales que des TPE et PME.

Les certifiés peuvent travailler dans toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, qui ont un lien avec l'univers de la beauté.

Les principaux secteurs d'activité sont les suivants :

- Cosmétiques
- Parfumerie
- Spa
- Institut de beauté
- Onglerie
- Bar à sourcils, etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les désignations du métier les plus fréquentes sont :

- Directeur, directrice d'un magasin (spécialisé dans l'univers de la beauté : ongles, sourcils...)
- Manager/reponsable des ventes
- Responsable adjoint de magasin

- Responsable de magasin, de boutique, de point de vente
- Responsable (adjoint) d'un institut de beauté
- Responsable (adjoint) de Spa
- Responsable de stand, de corner
- Responsable de la stratégie commerciale - Responsable du développement commercial - Responsable développement / Business Developer - Responsable commercial

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Néant

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 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 697 €
Familles professionnelles (FAP)	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) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	29 407
Jugés difficiles à recruter	49 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	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 T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Par la voie de la formation initiale ou continue : toute personne titulaire d'un diplôme ou titre professionnel de niveau 5 minimum avec une expérience ou une formation dans les métiers de l'esthétique.

Le Titre est accessible en 1 an pour les candidats titulaires d'un diplôme ou titre professionnel de niveau 5 et accessible en 3 ans pour les candidats titulaires d'un diplôme ou titre professionnel de niveau 4.

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

Président : responsable national de PIGIER

Membres :

- 3 professionnels du secteur d'activité
- 3 représentants de l'autorité de certification dont le président du jury

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président : responsable national de PIGIER

Membres :

- 2 professionnels (1 représentant employeur et 1 représentant salarié)
- 2 représentants de l'autorité de certification dont le président du jury

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	7 336 €
Selon la branche	6 300 € – 7 544 €
Prise en charge	Branches concernées
7 336 €	Valeur par défaut · 203 branches
7 544 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 520 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 468 €	CPNE-FP de l'Esthétique
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc
6 902 €	CPNEF de la Publicité
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 300 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	10/02/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/02/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	29	0	100 %	96 %
2018	7	0	100 %	100 %

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35266/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
-----------------------------	---

Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2024 à 08/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	09/2023 – 08/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	7 500 €
Coût moyen par dossier	7 500 €
Durée moyenne	1080 h
Période	08/2023
France Travail	94 %
France compétences	6 %

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