

Animateur formateur pour les entreprises de la beauté

RNCP6935 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	336w
Code(s) ROME	D1402, K2111
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2012

Certificateur(s)

ISIPCA

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Mener un projet de développement d'actions en toute autonomie 1-1 : Définir un plan d'actions et des objectifs à atteindre

1-2 : Assurer et coordonner la mise en œuvre du plan d'actions

1-3 : Ecrire et transmettre un rapport d'activité au donneur d'ordre

Piloter un projet dans un environnement international

2-1 : Formaliser un projet et/ou une action commerciale en anglais dans un contexte international

2-2 : Assurer la réalisation d'une action de formation ou d'une action commerciale en anglais

Gérer l'activité commerciale d'une marque de parfums, cosmétique et/ou maquillage pour un ensemble de points de vente

3-1 : Réaliser un diagnostic quantitatif et qualitatif de l'activité commerciale d'une marque de parfum, cosmétique ou maquillage pour un secteur donné

3-2 : Proposer un plan d'action et/ou d'animations pour un secteur donné, gérer la logistique et le budget

3-3 : Développer les ventes de la marque représentée, dans le respect de l'image et de l'identité de la marque ainsi que des accords commerciaux négociés entre la marque et le distributeur

3-4 : Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur

Bloc 4 : Concevoir et Gérer des actions de formation pour différents publics

4-1 : Concevoir et organiser une action de formation adaptée à des professionnels de la vente de la filière parfumerie/cosmétiques / maquillage

4-2 : Former des publics différents : commerciaux, techniciens, managers aux produits et aux techniques de vente spécifiques à une marque de parfums, de cosmétiques ou de maquillage.

4-3 : Evaluer l'action réalisée et en mesurer les effets

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les principales capacités attestées sont:

Des capacités d'analyse, de synthèse et d'autonomie:

- Capacité à travailler en équipe et dans les temps impartis sur un projet de développement opérationnel
- Capacité à définir avec un donneur d'ordre une problématique liée à un produit, à un lancement ou à la mise en place d'un nouveau service,
- Savoir utiliser les techniques de recherche d'informations et d'analyse appropriées,
- Capacité à réaliser des propositions déclinables et adaptables aux contraintes extérieures,

- Capacité à s'assurer de la fiabilité du projet,
- Capacité à mettre en oeuvre le plan d'actions,

Des capacités linguistiques :

- Capacité à appréhender la dimension de multiculturalité ; à s'adapter à des conditions de travail et à une typologie de clientèles différentes
- Savoir rédiger une proposition commerciale, élaborer des supports de formations en anglais
- Capacité à assurer des ventes, des animations ou des séances de formations en anglais

Une maîtrise des techniques de promotions et de négociations commerciales adaptées à l'univers:

- Connaissance des pratiques professionnelles du marché de la parfumerie, de la cosmétique et du maquillage et de leurs évolutions
- Connaissance de la gestion commerciale et budgétaire
- Maîtrise des fondamentaux du mix-marketing
- Capacité à établir un plan de prospection
- Connaissance du langage olfactif, des caractéristiques de la peau, des techniques de maquillage
- Capacité à réaliser un maquillage flash et un mini soin
- Capacité à fédérer par ses actions de vente et de formation une équipe de conseillères de beauté
- Capacité à enchaîner des ventes pour augmenter le chiffre d'affaires du point de vente
- Capacité à optimiser la mise en valeur des produits en linéaire et sur le point de vente
- Capacité à réaliser un bilan qualitatif et quantitatif

Une maîtrise des outils et des techniques de formations adaptés à l'univers:

- Connaissance approfondie du langage olfactif, des caractéristiques de la peau, des techniques de maquillage
- Connaissance des produits commercialisés et des tendances
- Capacité à concevoir un module de formation en fonction du cahier des charges
- Capacité à animer des modules de formation auprès de différents publics
- Capacité à utiliser les outils de présentation écrite et orale
- Capacité à être un ambassadeur de la marque pour transmettre son image, son savoir faire et sa culture à des publics variés (managers, équipe de vente, conseillères beauté...)

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Fabricants ou distributeurs de produits de parfumerie, de cosmétiques, de capillaire, de maquillage;

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

animateur-formateur; attaché commercial, délégué commercial, tecnico -commercial, formateur, formateur internationale, animatrice de formation,

RÈGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) 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)	2 897 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) W1X80 — Formateurs · tension 4/5 (Élevée)

Projets de recrutement (BMO 2026)	43 728
Jugés difficiles à recruter	45 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique W1X80 — Formateurs

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2012

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5407

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP14386

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.isipca.fr www.versailles.cci.fr

<http://www.isipca.fr>

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6935/>