

# Vente et conseil maquillage

RS4192 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 312v, 336v                 |
| Formacode(s)          | 42062                      |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance       | 31/12/2021                 |

## Certificateur(s)

MAKE UP FOR EVER · SIRET : 31830926700199

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les objectifs de la certification sont :

- Identifier les besoins spécifiques des clients et y répondre par le conseil adapté de produits de maquillage.
- Analyser les différents canaux de vente de produits cosmétiques.
- Appliquer les techniques de vente.
- Réaliser des maquillages Flash dans les conditions d'un point de vente.
- Atteindre les objectifs de vente et traduire les indicateurs de performance.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences de la certification sont classées en 4 catégories :

#### Marchés et culture de marques

- Discerner les particularités des différents points de vente (boutique, parfumeries...) afin de savoir s'y adapter.
- Adapter sa communication, ses qualités relationnelles et son attitude à un environnement de vente.

#### Techniques de vente

- Identifier les besoins du client afin d'y répondre judicieusement.
- Analyser les différents profils de clients afin d'adapter son discours de vente.
- Respecter les différentes phases de la vente.
- Adapter la technique de vente en fonction de l'environnement commercial et du profil client.
- Constituer un panier moyen afin d'atteindre les objectifs de vente quotidiens et mensuels.
- Gérer les clients difficiles et les objections.
- Réaliser des ventes complémentaires.

#### Maquillage Flash

- Réaliser des maquillages Flash complets en temps limité sur un point de vente.
- Conseiller et argumenter les produits tout en exécutant un maquillage Flash.

#### Hygiène et organisation

- Respecter les règles d'hygiène liées à l'utilisation des produits et outils de maquillage, et à l'organisation du plan de travail sur un point de vente.
- Adapter l'environnement de travail (outils, produits, méthodes, organisation...) en fonction du contexte commercial et des besoins spécifiques de chaque client.

Les compétences évaluées sont classées en 4 catégories :

#### Marchés et culture de marques

- Adapter son attitude et sa technique de vente aux particularités des différents points de vente (boutique, parfumeries).
- Adapter sa communication, ses qualités relationnelles et son attitude en fonction d'un point de vente spécifique.

#### Techniques de vente

- Discerner les besoins du client afin d'y répondre judicieusement.
- Adapter son argumentation de vente en fonction du profil client et de l'environnement commercial.
- Exécuter une vente complète en respectant les différentes phases.
- Constituer un panier moyen afin d'atteindre les objectifs de vente quotidiens et mensuels.
- Gérer les clients difficiles et les objections.
- Réaliser des ventes complémentaires.
- Fidéliser la cliente.

#### Maquillage Flash

- Exécuter des maquillages Flash complets en temps limité sur un point de vente.
- Vendre les produits à la cliente tout en exécutant un maquillage Flash.

#### Hygiène et organisation

- Respecter les règles d'hygiène liées à l'utilisation des produits et outils de maquillage, et à l'organisation du plan de travail sur un point de vente.
- Adapter l'environnement de travail (outils, produits, méthodes, organisation...) en fonction du contexte commercial et des besoins spécifiques de chaque client.

## Voies d'accès

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Des pré-requis en maquillage beauté sont nécessaires pour suivre avec succès cette certification. Il faut maîtriser l'application basique des produits de maquillage beauté et savoir réaliser un maquillage beauté complet.

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date d'échéance de l'enregistrement | 31/12/2021 |
|-------------------------------------|------------|

---

## Pour plus d'informations

#### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://academy.makeupforever.com/fr/>

#### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4192/>