

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6935**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Animateur formateur pour les entreprises de la beauté

Nouvel intitulé : Animateur formateur pour les entreprises de la beauté

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
ISIPCA	Président de la CCI de Versailles, Val d'Oise - Yvelines

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

336w Commercialisation

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

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

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 œuvre 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...)

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Fabricants ou distributeurs de produits de parfumerie, de cosmétiques, de capillaire, de maquillage; animateur-formateur; attaché commercial, délégué commercial, tecnico -commercial, formateur, formateur internationale, animatrice de formation,

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

K2111 : Formation professionnelle

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte 3 composantes: 1. composante théorique : 20% de la note finale comprenant un contrôle continu en parfumerie, cosmétique, merchandising, formation de formateur, animation des ventes et anglais

2 composante pratique: 40% de la note finale s'appuyant sur des mises en situations fictives et réelles en formation, animations techniques, ventes en français et en anglais et sur la réalisation de dossiers en merchandising

3. composante de synthèse: 40% de la note finale correspondant à la rédaction et à la soutenance d'un projet de fin d'étude sur un travail d'analyse liée à une problématique d'entreprise autour d'un produit pour une marque donnée.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés
En contrat d'apprentissage	X	8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés.
Après un parcours de formation continue	X	8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés
En contrat de professionnalisation	X	8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés
Par candidature individuelle	X	8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	8 personnes dont 4 professionnels de l'industrie, pour 1/2 employeurs et 1/2 salariés

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 30 mars 2007 publié au Journal Officiel du 21 avril 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, avec effet au 21 avril 2007, jusqu'au 21 avril 2009.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé Animateur formateur pour les entreprises de la beauté avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2012.

Décret n°2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n°2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 17 mars 2003 publié au Journal Officiel du 27 mars 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 10 novembre 1998 publié au Journal Officiel du 20 novembre 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L' homologation prend effet à compter de 1994. Intitulé : Animateur conseiller en beauté.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

en moyenne, 36 titres délivrés par an

Autres sources d'information :

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

<http://www.isipca.fr>

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

Lieu(x) de certification :

Groupe ISIPCA/CCIV 34/36 rue du parc de Clagny
78000 Versailles

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Groupe ISIPCA 34/36 rue du Parc de Clagny 78000 Versailles

Historique de la certification :

Formation de niveau III - Animateur Formateur Conseiller en Beauté • 1993 : création dans le cadre de la formation professionnelle continue,

• Arrêté du 10 novembre 1998 publié au journal officiel du 20 novembre 1998 portant homologation de titres et de diplômes de

l'enseignement technologique. L'homologation prend effet à compter de 1994 avec l'intitulé suivant : Animateur Conseiller en Beauté ;

• Arrêté du 17 mars 2003 publié au journal officiel du 27 mars 2003 portant homologation de titres et de diplômes de l'enseignement technologique.

• Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire des certifications professionnelles (publié au JO du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

• Arrêté du 30 mars publié au journal officiel du 21 avril 2007 portant enregistrement du titre dans le Répertoire National de la Certification Professionnelle : Le mot de Formateur est ajouté à l'intitulé existant

Certification précédente : Animateur formateur conseiller en beauté

Certification suivante : Animateur formateur pour les entreprises de la beauté