

Vente et conseil maquillage

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **mode**
 - **maquillage**
 - **esthétique**
 - **beauté**
 - **évènementiel**
 - **vente**
 - **commercial**

Code(s) NAF : **90.01Z**, **96.02A**, **73.11Z**
Code(s) NSF : **312v**, **336v**
Code(s) ROME : **D1208**, **L1501**
Formacode : **42062**

Date de création de la certification : **01/10/2018**

Mots clés : **Vente**,
Techniques d'animation du point de vente,
Techniques de vente de produits de maquillage,
Techniques de maquillage Flash

Identification

Identifiant : **4192**
Version du : **19/12/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- **N/A**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

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.

Public visé par la certification

Tous publics

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.

Modalités générales

La certification est délivrée à l'issue d'une formation d'une durée totale de 5 jours. Elle est dispensée en continue, alternant des phases :

Observation : il s'agit de la découverte des différents canaux de vente et distribution afin d'adapter sa technique de vente.

Démonstration : Réalisation de sketches de vente et de maquillage Flash permettant l'observation et l'apprentissage des différentes techniques .

Pratique : Le stagiaire pratique l'exécution d'un maquillage Flash sur un modèle et les techniques de vente en suivant un sujet donné par le professeur. Les ateliers pratiques permettent la maîtrise des techniques de vente et maquillage ainsi que la connaissance produits.

Liens avec le développement durable

niveau 2 : certifications et métiers pour lesquels des compétences évoluent en intégrant la dimension du développement durable

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Cette certification permet l'employabilité pour des personnes évoluant dans les domaines de la beauté, du maquillage professionnel, de l'esthétique, de la cosmétique, de la vente et du commerce. Elle permet l'acquisition de compétences spécifiques pour le grand public. Elle professionnalise les personnes exerçant leur activité dans les secteurs de la beauté,

Pour l'entité utilisatrice

Cette certification permet de professionnaliser les employés exerçant leur activité dans les secteurs du maquillage professionnel, de la beauté, de la vente et du commerce. Elle permet la maîtrise des techniques de vente et de maquillage. Cette certification permet

du maquillage professionnel, et de la vente. Elle permet l'acquisition d'un savoir faire spécifique dans le domaine du maquillage et de la vente.

de comprendre les besoins spécifique de chaque client, et d'y répondre de façon adaptée et personnalisée.

Evaluation / certification

Pré-requis

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.

Compétences évaluées

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.

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

N/A

Centre(s) de passage/certification

- Make Up For Ever Academy Boulogne

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Attestation de compétence

Plus d'informations

Statistiques

Pas de statistique à ce jour du fait de la création récente de la certification

Autres sources d'information

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