

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26171**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Animateur (trice) - formateur (trice) pour marque ou enseigne mode & beauté

Nouvel intitulé : Responsable de secteur pour marque ou enseigne mode & beauté

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
FB Formation - EMA SUP	Gérant

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

336 Coiffure, esthétique et autres spécialités de services aux personnes

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'animateur (trice) - formateur (trice) dans les univers mode & beauté est avant tout responsable de la vente, de l'animation et de la formation dans une marque de luxe ou dans une enseigne.

Dans une marque : (sell-in (du fabricant ou distributeurs) et/ou sell-out (du distributeur aux consommateurs)).

Il (elle) représente la marque et est responsable de l'animation de celle-ci sur un secteur géographique donné. Il (elle) suit et forme les conseillers de vente pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par la marque. Il (elle) est l'interlocuteur des directeurs de magasins pour faire évoluer la marque au sein des points de vente de son secteur.

Dans une enseigne : (sell-out : du distributeur aux consommateurs)

Il (elle) représente le point de vente ou un axe du point de vente. Il (elle) gère et forme les conseillers de vente pour atteindre les objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par l'enseigne.

Ses principales activités se résument ainsi :

- Assurer la responsabilité de vendre des produits de Luxe-Mode-Beauté pour une marque ou une enseigne dans un point de vente ou sur un secteur géographique.
- Dynamiser les ventes par des actions commerciales et des animations auprès des responsables de magasin et leurs équipes.
- Animer une équipe d'un point de vente pour atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs fixés par une marque ou une enseigne.
- Créer et animer des modules de formation destinés aux équipes de points de vente concernant l'argumentation de vente d'un produit, d'une ligne de produits, une collection ou de l'ensemble des produits de la marque.
- Former une équipe de point de vente pour augmenter les compétences et les performances de l'équipe de vente.
- Suivre, contrôler les résultats d'activités de son axe ou de sa marque vis-à-vis de la concurrence.
- S'engager sur les réalisations des objectifs et des budgets établis par la direction.

Les capacités attestées :

- Organiser, mettre en place et suivre des actions commerciales,
- Piloter et animer le chiffre d'affaires de la marque ou d'un secteur en point de vente,
- Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque,
- Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation,
- Concevoir (ou actualiser) des modules d'informations, formation ou brief d'équipe,
- Animer des sessions de formation qui donnent l'envie et les moyens de booster le chiffre d'affaires,
- Organiser les visites,
- Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente,
- Obtenir des engagements,
- Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composantes du MIX produits et animation,
- Rendre compte et échanger,
- Confier des tâches et participer à l'évaluation des collaborateurs,
- Participer au pilotage journalier du point de vente.

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

- Marques de luxe (fabricants, beauté, mode, accessoires...)
- Univers mode - beauté (succursales, chaînes internationales...)
- Magasins spécialisés
- Distribution sélective

Dans les enseignes de la distribution :

- Responsable de rayon, manager (euse) de secteur (Spécialiste soins, maquillages, parfums, accessoires, mode...),
- Animateur (trice) de réseau,
- Animateur (trice) de floor,

Dans les marques :

- Animateur (trice) - formateur (trice),
- Animateur (trice) des ventes,

- Délégué(e) commercial(e),
- Chef(fe) de secteur, manager (euse) de secteur,
- Client advisor (senior client advisor, expert client advisor...univers du luxe,
- Démonstrateur (trice), ambassadeur (trice) de marque de prestige,
- Coordinateur (trice) régional(e) des ventes retail,
- Formateur (trice).

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1501 : Animation de vente

M1704 : Management relation clientèle

K2111 : Formation professionnelle

D1204 : Location de véhicules ou de matériel de loisirs

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

Les modalités d'évaluations des capacités professionnelles ont été choisies en fonction de leur proximité avec des situations professionnelles. Elles portent sur la réalisation de travaux identiques à ceux que doivent produire des professionnels en exercice, à savoir :
Bloc A1 : Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out (distributeur-consommateur)

Evaluations :

- EA1 (oral) Réussir l'Expérience Client et promouvoir une animation sur le point de vente ;
- EA3 (cas pratique) Analyse argumentée de cas professionnel ;
- EA4 (stage en milieu professionnel)- Expérience en milieu professionnel.

Bloc A2 : Informer et former aux produits, aux arguments produits et aux techniques de vente de la marque et de l'enseigne

Evaluations :

- EA2 (oral) Informer ou former sur une collection ;
- EA3 (cas pratique) Analyse argumentée de cas professionnel ;
- EA4 (stage en milieu professionnel)- Expérience en milieu professionnel.

Bloc A3 : Gérer et négocier qualitativement et quantitativement une marque dans un point de vente du sell in (fabricant - distributeur) au sell out

Evaluations :

- EA3 (cas pratique) Analyse argumentée de cas professionnel ;
- EA4 (stage en milieu professionnel)- Expérience en milieu professionnel.

Bloc A4 : Assister le responsable de magasin dans le pilotage du point de vente et le management d'équipe

Evaluations :

- EA2 (oral) Informer ou former sur une collection ;
- EA3 (cas pratique) Analyse argumentée de cas professionnel ;
- EA4 (stage en milieu professionnel)- Expérience en milieu professionnel.

Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	7 personnes : - 3 personnes d'EMA SUP, - 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.
En contrat de professionnalisation	X	7 personnes : - 3 personnes d'EMA SUP, - 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	7 personnes : - 3 personnes d'EMA SUP, - 4 professionnel(le)s : 50 % collègue employeur et 50% collègue salarié.

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

Base légale**Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 3 décembre 2010 publié au Journal Officiel du 22 décembre 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé Animateur - formateur pour marques et distributeurs beauté avec effet au 22 décembre 2010, jusqu'au 22 décembre 2015.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau III, sous l'intitulé "Animateur (trice) - formateur (trice) pour marque ou enseigne mode & beauté" avec effet au 22 décembre 2015, jusqu'au 07 juin 2018.

Pour plus d'informations**Statistiques :****Autres sources d'information :**

Site Internet de l'autorité délivrant la certification :

<http://www.emasup.com>

<http://www.emasup.paris>

[EMASUPMODE](#)

[EMASUP](#)

Lieu(x) de certification :

FB Formation - EMA SUP : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

5 rue de Charonne 75011 PARIS

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

5 rue de Charonne 75011 PARIS

Historique de la certification :

Création de EMA SUP PARIS en 2004.

Certification précédente : Animateur - formateur pour marques et distributeurs beauté

Certification suivante : Responsable de secteur pour marque ou enseigne mode & beauté