

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26141**

Intitulé

Conseiller (ère) animateur (trice) de point de vente spécialisé

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

FB Formation - EMA SUP

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Gérant

Niveau et/ou domaine d'activité

IV (Nomenclature de 1969)

4 (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

Le (la) conseiller (ère) animateur (trice) de point de vente spécialisé assure la relation client et les ventes de produits et de services en fonction de directives et consignes du responsable de magasin. Il (elle) doit réaliser différentes missions :

Développer l'expérience client :

- Respecter toutes les étapes de l'expérience client (techniques de vente),
- Contribuer à l'atteinte des objectifs quotidiens en développant les ventes en fonction des challenges, des objectifs de marques et des marques à promouvoir,
- Suivre les indicateurs de performance à l'aide de la course à la performance,
- Appliquer aux actions correctives et progresser grâce aux écoutes de vente,
- Connaître et promouvoir les animations commerciales et promotionnelles,
- Connaître les produits leader, les collections et nouveautés des univers mode & beauté,
- Gérer le flux clients.

Suivre l'activité du point de vente :

- Savoir ouvrir et fermer le magasin en tenant compte de procédures,
- S'assurer au quotidien de la bonne tenue du magasin (merchandising, propreté, port de la tenue...),
- Utiliser le logiciel de caisse,
- Gérer le réapprovisionnement du magasin et suivre les ruptures,
- Réaliser des inventaires,
- Traiter les livraisons en anti volant les articles,
- Lutter contre la démarque inconnue par sa vigilance,
- Participer aux tâches non vente (organisationnelles).

La certification atteste des compétences professionnelles suivantes :

- Accompagner un client (e) de l'accueil à la fidélisation,
- Dynamiser les ventes par le conseil de programme, le crossselling et la proposition d'une animation commerciale,
- Suivre les indicateurs à l'aide de la course à la performance et appliquer les actions correctives,
- S'auto-évaluer et progresser grâce au diagnostic de vente,
- S'affirmer en professionnel par sa tenue, sa gestuelle, son expression,
- Proposer de manière personnalisée les services aux clients,
- Animer les bars ou espaces à services,
- Utiliser le service pour dynamiser son chiffre d'affaires,
- S'assurer au quotidien de la bonne tenue générale du magasin (merchandising, propreté, opérations promotionnelles...),
- Gérer le réapprovisionnement du magasin,
- Suivre les ruptures,
- Réaliser les inventaires,
- Traiter la livraison en anti-volant les articles,
- Lutter contre la démarque inconnue.

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

- Univers mode - beauté (succursales, chaînes internationales...)
- Magasins spécialisés
- Grande distribution
- Parapharmacie et pharmacie
- Distribution sélective
- Conseiller (ère) de vente,
- Vendeur (euse) spécialisé(e),
- Coach beauté,
- Employé(e) de commerce spécialisé.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1501 : Animation 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 1 : Réussir ses ventes en garantissant l'expérience client

Evaluations :

- EC1 (oral) Réussir ses ventes et l'expérience client : jeu de rôle face à un jury en situation de vente conseils dans un point de vente ;
- EC2 (épreuve écrite) culture professionnelle au service de la vente et du conseil : évaluation écrite pour s'assurer d'une connaissance opérationnelle des produits leader, marques propres, exclusivités et marques animées des univers mode ou beauté ;
- EC3 (expérience en milieu professionnel) : mise en situation professionnelle en grandeur nature, évaluations tuteur.

BLOC 2 : Proposer et apporter des services client

Evaluations :

- EC1 (oral) Réussir ses ventes et l'expérience client ;
- EC3 (expérience en milieu professionnel).

BLOC 3 : Effectuer et optimiser les tâches organisationnelles

Evaluations :

- EC2 (épreuve écrite) culture professionnelle au service de la vente et du conseil ;
- EC3 (expérience en milieu professionnel).

Validité des composants 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	
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 2008	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

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 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé "Conseiller (ère) animateur (trice) de point de vente spécialisé" avec effet au 11 juillet 2011, jusqu'au 07 juin 2021.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

[EMASUP](#)

[EMASUPMODE](#)

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