

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27019**

Intitulé

Chargé de développement commercial cosmétiques et parfums

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut technique des carrières Carole - Ecole Peyrefitte ITCC	Directrice

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, 312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le, la Responsable Développement Commercial Cosmétiques et Parfums (RDCCP) est le manager responsable de la performance commerciale de son équipe, de son secteur ou de son centre de profit. Son expertise est technique et passe par une parfaite connaissance des produits, du secteur d'activités et de l'environnement concurrentiel. Il, elle est rattaché au service commercial, formation ou marketing et est susceptible d'exercer sa mission aussi bien dans les grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centre de profit que dans les PME/PMI.

Le Responsable Développement Commercial Cosmétiques et Parfums analyse les résultats, réagit en mode projets et actions, conduit des négociations commerciales, forme et motive les équipes, anime la relation commerciale et contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Le responsable Développement Commercial Cosmétiques et Parfums (RDCCP) est également un animateur une animatrice, un formateur une formatrice, coach sur un secteur géographique défini. Les activités de ces postes représentent également le cœur de métier du Responsable Développement Commercial.

Les activités de la fonction visée sont :

- Management du développement commercial
- Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie commerciale
- Conduite d'actions de négociations commerciales
- Management d'une équipe commerciale

La certification atteste que le titulaire a prouvé qu'il est capable de :

Bloc de compétences C.1. : Manager le développement commercial de son activité

Capacité à identifier et intégrer les spécificités du secteur cosmétique et parfums et à évoluer dans le secteur

Identifier les spécificités du secteur cosmétique et parfums

Analyser les enjeux de la gestion commerciale dans les stratégies du secteur Bien être et Beauté

Présenter un ou des exemples de stratégie (s) commerciale (s) : analyse pertinente, activités cohérentes, opérations commerciales abouties.

- Bloc de compétences C.2. : Élaborer et mettre en place une stratégie commerciale

Capacité à concevoir et mettre en place une stratégie commerciale. Capacité à analyser des bilans commerciaux

Analyser une étude de marché sur une zone donnée

Concevoir et structurer avec pertinence et cohérence une stratégie Marketing

Suivre et contrôler les opérations commerciales en cohérence avec : une stratégie Marketing donnée, des objectifs financiers, les périodicités - vente, les activités de son équipe

- Bloc de compétences C.3. : Conduire des négociations commerciales

Capacité à préparer, conduire une négociation relation client. Capacité à réaliser une vente conseil aboutie en français et en anglais

Identifier et analyser des actions et opérations de négociations commerciales

Identifier, concevoir, conduire, finaliser une négociation commerciale

Réaliser un acte de vente en appliquant avec maîtrise les techniques adaptées

- Bloc de compétences C.4. : Manager une équipe commerciale

Capacité à définir les fonctions et missions des commerciaux et personnels de vente dans un contexte donné (secteur géographique, magasin, chaîne, corner...). Capacité à animer, motiver une équipe de commerciaux et de vente

Gérer et manager une équipe de commerciaux.

Repérer les compétences,

Concevoir un plan de formation pertinent

Proposer des modules de formation et les animer selon les besoins

Établir un plan de formation adapté à son secteur

Utiliser son expertise pour mettre en oeuvre les argumentaires commerciaux qu'il a créés.

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

COSMETIQUES, PARFUMS

- * Fabricants et distributeurs de parfums, de produits cosmétiques et maquillage.
- * Tous points de vente parfumerie, parapharmacie, instituts et spa ...
- * Grands magasins, grande distribution
- Responsable Commercial Régional d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Responsable commercial National d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Responsable Centre de Profit d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager Commercial d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager des Ventes d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager d'un centre de profit d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Manager coach formation d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Chargé (e) de développement commercial d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Cadre technico-commercial (e) d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Attaché commercial (e) d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Animateur, animatrice Coach d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Formateur, formatrice international d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums
- Formateur, formatrice région, national d'une ou plusieurs marques du secteur cosmétique et parfums

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

K2111 : Formation professionnelle

M1706 : Promotion des ventes

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

4 blocs de compétences composent la certification.

Chaque bloc donne lieu à une validation spécifique lors des différentes situations d'évaluation : - en contrôle en cours de formation : dossiers techniques, présentation et soutenance orale en français et anglais de projet de développement commercial et d'élaboration de stratégie marketing, études de cas, évaluation des périodes en milieu professionnel (stages en alternance)

- en fin de cycle de formation : mémoire et soutenance.

Chaque bloc fait l'objet d'une certification en cas de validation. La validation des 4 blocs de compétences permet d'obtenir la certification globale du titre (post formation et/ou VAE)

1 : Après formation, la certification peut être globale ou partielle.

Les Evaluations se composent de : Etude de cas - épreuves pratiques - Dossier + Soutenance

2 : en VAE

En VAE : Etude du dossier de recevabilité (3 ans d'expérience) - remise du livret de dossier VAE - Entretien Jury.

La VAE partielle s'applique sur les différents blocs

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27019 - Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie commerciale adaptée au secteur cosmétiques et parfums</p>	<p>Descriptif : Capacité à concevoir et mettre en place une stratégie commerciale adaptée au secteur cosmétiques et parfums. Capacité à analyser des bilans commerciaux</p> <p>Modalités d'évaluation : Dossier personnel et professionnel présentant une stratégie marketing, commerciale et financière Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en œuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des actions de management global d'activités commerciales</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27019 - Conduire des négociations commerciales adaptées au secteur cosmétiques et parfums</p>	<p>Descriptif : Capacité à préparer, conduire une négociation relation client pertinente et adaptée au secteur cosmétiques et parfums, Capacité à réaliser une vente conseil aboutie en français et en anglais</p> <p>Modalités d'évaluation : Études de cas de négociations commerciales avec écrit en français et anglais (3h) et un oral de 30 mn Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en œuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des présentations de négociations commerciales et d'actes de vente abouties.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27019 - Manager le développement commercial des produits cosmétiques et parfums	<p>Descriptif : Capacité à identifier et intégrer les spécificités du secteur cosmétiques et parfums et à évoluer dans le secteur</p> <p>Modalités d'évaluation : Etudes de cas de développement commercial (3h) Présentation écrite et orale de projet Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en oeuvre et l'analyse d'une mission confiée en milieu professionnel et comprenant des actions de management global d'activités commerciales</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 27019 - Manager une équipe commerciale chargée de promouvoir et vendre les produits cosmétiques et parfums	<p>Descriptif : Capacité à définir les fonctions et missions des commerciaux et personnels de vente dans un contexte donné (produits d'une ou plusieurs marques cosmétiques et parfums, secteur géographique, magasin, chaîne, corner...), Capacité à animer, motiver une équipe de commerciaux et de vente de produits cosmétiques et parfums.</p> <p>Modalités d'évaluation : Etude de cas de management d'équipe (3h) Epreuve orale : jeux de rôle en français et en anglais Production et soutenance d'un mémoire de fin d'études sur la mise en oeuvre et l'analyse d'un mission confiée en milieu professionnel et comprenant des exemples de gestion d'une équipe commerciale en terme de résultats</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : Directeur Commercial d'une marque 3 formateurs 2 membres direction 3 professionnels (1 employeur, 2 salariés)
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Président : Directeur Commercial d'une marque 3 formateurs 2 membres direction 3 professionnels (1 employeur, 2 salariés)
En contrat de professionnalisation	X	Président : Directeur Commercial d'une marque 3 formateurs 2 membres direction 3 professionnels (1 employeur, 2 salariés)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X	Président : Directeur Commercial d'une marque 3 formateurs 2 membres direction 3 professionnels (1 employeur, 2 salariés)

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 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Chargé de développement et de promotion des ventes cosmétiques et parfums" avec effet au 02 janvier 2007, jusqu'au 10 août 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Chargé de développement commercial cosmétiques et parfums" avec effet au 10 août 2016, jusqu'au 04 octobre 2021.

Pour plus d'informations

Statistiques :

30 diplômés par an en moyenne

Autres sources d'information :

www.peyrefitte.com

Ecole PEYREFITTE

Lieu(x) de certification :

Institut technique des carrières Carole - Ecole Peyrefitte ITCC : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [Lyon]

Peyrefitte Esthétique 21 quai Tilsitt. 69002 LYON

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

Peyrefitte Esthétique 21 quai Tilsitt. 69002 LYON

ITM : Institut Technique de Maquillage – 9 rue des Arènes, 75005 PARIS

Historique de la certification :

Ancien intitulé de la certification : Chargé de développement et de promotion des ventes cosmétiques et parfums, niveau III

Certification précédente : Chargé de développement et de promotion des ventes cosmétiques et parfums