

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31017**

### Intitulé

Responsable de secteur pour marque ou enseigne mode & beauté

#### AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

FB Formation - EMA SUP

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

Gérant

### 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

Le ou la Responsable de secteur dans une enseigne a la responsabilité d'un axe (soin, maquillage, parfum, accessoire, mode femme, mode homme...) en termes de produits et d'équipe.

De la même manière, dans une marque, il ou elle a la responsabilité de dynamiser les ventes de la marque dans les points de vente d'une zone géographique déterminée. Suivant les organisations internes des marques, il ou elle peut être amenée à vendre (sell in, sell out), animer les points de vente ou animer les équipes autour d'un objectif précis, former au service de la vente.

Il ou elle anime activement les leviers commerciaux et humains d'une expérience client réussie.

Le ou la Responsable de secteur dans les univers Mode & Beauté a la responsabilité de mettre en œuvre des actions qui concourent à atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés par la direction commerciale de la marque ou de l'enseigne.

Dans une marque Mode & Beauté :

Il ou elle représente la marque et est responsable de l'animation de celle-ci sur un secteur géographique donné. Ses interlocuteurs ou interlocutrices sont les directeurs ou directrices de points de vente et leurs équipes. Il ou elle peut être amenée à réaliser des prises de commandes chez des distributeurs indépendants ou appartenant à un groupement.

Dans une enseigne Mode & beauté :

Il ou elle anime un point de vente ou un axe en tant que responsable adjointe sous la responsabilité du directeur ou directrice de magasin. Il ou elle est l'interlocutrice des marques pour faire évoluer son point de vente ou son axe.

Ses principales activités se résument ainsi :

- Assurer la responsabilité de vendre des produits des univers 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 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.
- Faire respecter les recommandations merchandising de la marque et/ou de l'enseigne
- Assurer la prise de commande auprès des distributeurs indépendants
- Participer à la course à la performance
- Suivre le merchandising.

Capacités attestées

Bloc A1 : Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out (distributeur-consommateur)

- Organiser, mettre en place et suivre des actions commerciales et marketing
- 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

Bloc A2 : Informer et former aux produits, aux arguments produits et à l'expérience CLIENT de la marque et de l'enseigne à des stagiaires en salles, à une équipe en points de vente.

- 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

Bloc A3 : Gérer et négocier une marque de la prise de commande à la distribution (du Sell in au Sell out)

- 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

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

- 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

Distribution sélective, marques et enseignes

Magasins spécialisés (Mode & Beauté)

Au sein de marques et enseignes appartenant à de grands groupes internationaux

Au sein des enseignes de la parfumerie sélective

Au niveau des magasins spécialisés

Enseignes de la distribution :

Responsable de rayon, manager-se de secteur (Spécialiste soins, maquillages, parfums, accessoires...), manager-se de rayon, Responsable des ventes, Animateur-trice de réseau, Animateur-trice de floor, Responsable de magasin adjoint-e, Formateur-trice.

Marques :

Responsable de secteur, manager de secteur, animateur-trice, formateur-trice, Animateur-trice des ventes pour une marque de parfum, de cosmétique ou de maquillage, Responsable de l'animation formation d'un secteur géographique, Délégué-e commercial-e, Client advisor (conseiller de vente Luxe ou expert), Coordinateur-trice régional-e des ventes retail, Animateur-trice de floor, Formateur-trice, Responsable adjoint-e de stand, de boutique, Coach beauté, ambassadeur-trice dans un flagship (Point de vente pilote et de référence) d'une marque de luxe.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1501 : Animation de vente

M1704 : Management relation clientèle

K2111 : Formation professionnelle

D1214 : Vente en habillement et accessoires de la personne

D1406 : Management en force de vente

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composants de la certification :

La certification se compose de 4 blocs de compétences décrits ci-dessus.

La validation totale du titre s'obtient ainsi :

- Par la formation continue, validation des 4 blocs de compétences, expérience minimale de 12 mois en milieu professionnel/
- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) validation des 4 blocs. En cas de validation partielle, les blocs validés restent acquis à vie.

Les évaluations sont les suivantes :

Evaluation EA1 : Promouvoir une animation sur le pt de vente 30 mn (oral) ponctuel en fin de formation.

Evaluation EA2 : Informer ou former sur une collection 20 mn (oral), ponctuel en fin de formation.

Evaluation EA3 : Analyse argumentée de cas professionnel 120 mn (écrit) en C.C.F.

Evaluation EA4 : Expérience en milieu professionnel (écrit) 3 évaluations pendant le stage.

Délivrance d'un certificat de compétences en cas de validation du bloc.

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31017 - Gérer et négocier une marque de la prise de commande à la distribution (du sell in au sell out)	<b>Descriptif :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Organiser les visites</li><li>•Vérifier et analyser les données qualitatives et quantitatives du point de vente</li><li>•Obtenir des engagements</li><li>•Alimenter les outils de veille commerciale pour faire évoluer les composants du MIX produits et animation</li></ul> <b>Modalités d'évaluation :</b> Epreuves EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31017 - Assister le responsable de magasin dans le pilotage du point de vente et le management d'équipe	<b>Descriptif :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Rendre compte et échanger</li><li>•Confier des tâches et participer à l'évaluation des collaborateurs</li><li>•Participer au pilotage journalier du point de vente.</li></ul> <b>Modalités d'évaluation :</b> Epreuves EA2 oral + EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31017 - Informer et former aux produits, aux arguments produits et aux techniques de vente de la marque et de l'enseigne à des stagiaires en salles, à une équipe en points de vente	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Négocier, programmer et organiser des actions de formation et d'animation</li> <li>•Concevoir (ou actualiser) des modules d'informations, formation ou brief d'équipe</li> <li>•Animer des sessions de formation qui donnent l'envie et les moyens de booster le chiffre d'affaires</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Epreuves EA1 orale + Epreuves EA2 orale + EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31017 - Réussir l'animation commerciale en point de vente : assurer le sell out	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Organiser, mettre en place et suivre des actions commerciales</li> <li>•Piloter et animer le chiffre d'affaires de la marque ou d'un secteur en point de vente</li> <li>•Fidéliser chaque client à l'enseigne et/ou à la marque</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Epreuves EA1 orale + EA3 cas pratique écrit + EA4 stage en milieu professionnel.</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles
En contrat de professionnalisation	X		8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles
Par candidature individuelle	X		8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles
Par expérience dispositif VAE prévu en 2010	X		8 personnes : 2 personnes EMA SUP + 6 professionnels-elles La Présidence de jury est assurée par un-une professionnel-le

	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 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 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau III, sous l'intitulé "Responsable de secteur pour marque ou enseigne mode & beauté" avec effet du 07 juin 2018, jusqu'au 21 juillet 2020.

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 :

Nombre de titulaires de la certification depuis sa création : (577 en 6 ans)

2016 (113) - 2015 (176) - 2014 (146) - 2013 (37) - 2012 (43) - 2011 (40) - 2010 (22)

### Autres sources d'information :

Site Internet de l'autorité délivrant la certification :

<http://www.emasup.com>

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 :

**Certification précédente :** Animateur (trice) - formateur (trice) pour marque ou enseigne mode & beauté