

## 1. PROFESSIONNALISME :

Faites une bonne première impression

- **Soignez votre communication et votre wording et grooming**
- **Ayez un message enregistré professionnel sur votre téléphone portable**, citez pour commencer votre prénom et votre nom
- **Créez une adresse de messagerie internet professionnelle** avec votre nom et non votre « surnom »
- **Soyez méthodique et réactif.ve dans votre approche avec vos interlocuteurs.trices** (Rappelez, confirmez...)
- **Construisez petit à petit votre réseau professionnel** : créez votre profil **LinkedIn** et communiquez ASAP votre situation professionnelle

Restez en veille

Attentif.ve auxancements, animations, mises en scène dans tous les circuits de la mode, de la beauté et du Luxe, curiosité, vos connaissances sont sans cesse à réactualiser.

**OUVERTURE D'ESPRIT concernant : ARTS / RETAIL / TRENDS**

**ARTS (expos, théâtre...) - RETAIL (omnicanalité, merchandising, expériences, services, métiers) – TRENDS (mode, beauté, luxe)**

Tenue et attitude définissent votre signature pro et perso :

- Le jean et les baskets sont intégrés dans une silhouette « stylée »
- Le nombril et les sous-vêtements restent cachés et intimes
- Le short, la mini-jupe et toute sorte de couvre-chef ne sont pas autorisés au centre
- La coiffure, le maquillage, la barbe et les ongles sont soignés
- Les grignotages (en tout genre) sont réservés à la pause
- Le digital reste au service de la formation (téléphones, tablettes, montres connectées...)
- **Soyez conscient.e qu'en tant que salarié.e vous avez des droits (congés...) mais également des devoirs (rapports, capacité d'adaptation/planning, respect des horaires, absences interdites en formation sauf si arrêt maladie en copie aux services RH et à EMA SUP : vous êtes sur votre temps de travail !)**

## 2. HUMILITÉ

- **Ayez la capacité à vous remettre en cause**, ouvert.e et à l'écoute des remarques des interlocuteurs.trices de la marque et du centre de formation dans les débriefings, envie de se dépasser, analysez les remarques de manière constructive.

## 3. AUDACE

- **Sortez** de votre zone de confort en formation et en point de vente
- **Osez entrer en contact et être acteur.trice de vos formations**
- **Osez enchaîner, composer une silhouette** et faire voyager les clients.tes dans tous les univers du point de vente ou de la marque.
- **Soyez proactif.ve** : convertir une difficulté en opportunité, anticipez
- Osez-vous dépasser : adoptez l'exigence positive et la saine inquiétude

## 4. ÉMOTION

- **Allez** au-delà de votre première impression et développez votre curiosité
- **Soyez bienveillants.tes** envers vous-même et vos interlocuteurs.trices
- **Soyez généreux.se et sincère** : maîtrisez l'art de la relation
- **Cultivez votre HAPPY MIND** : un état d'esprit positif pour pouvoir vivre pleinement avec énergie et fantaisie votre vie professionnelle.