



Formation MANAGER SEPHORA avec EMA SUP

Classe dédiée

SEPHORA

Votre futur métier :
Manager des ventes

Le niveau de recrutement initial : BAC+2 (équivalent niveau 5) ou BAC (équivalent niveau 4) avec 2 ans d'expériences professionnelles.

La certification préparée :

Responsable développement commercial mode, luxe, beauté, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail, niveau 6. Décision de France Compétences du 01/10/2024, RNCP 39612

Les avantages de la formation

- Un contrat de travail en apprentissage ou professionnalisation de 12 mois avec l'enseigne leader associé à une formation en alternance dispensée par EMA SUP
- Une formation sur mesure qui intègre les incontournables de la performance commerciale dans le Retail
- L'utilisation des nouvelles technologies pour développer sa maîtrise de l'anglais (accompagnement Babbel)
- Un principe d'alternance qui permet chaque semaine de mettre en pratique les connaissances acquises
- Des opportunités d'évolution au sein du réseau national SEPHORA
- Une double validation par le Ministère du travail et par l'enseigne leader de la parfumerie sélective en France

La durée de la formation :

Formation de 460 heures en alternance de Septembre à Août.

Votre formation métier :

- **Faire vivre** et piloter l'expérience client omnicanale signée SEPHORA
- **Manager et motiver** les conseiller.e.s de vente autour d'objectifs communs
- **Animer** l'axe et la course à la performance
- **Animer les rencontres managériales** individuelles et collectives
- **Organiser et planifier** l'activité de l'axe.

EMA SUP PARIS organise les rendez-vous de recrutement avec le service RH de SEPHORA

Programme de formation de l'alternance : MANAGER SEPHORA

Maîtriser la connaissance professionnelle au service de la vente dans l'univers de la beauté

La connaissance du marché : le client, les marques et la distribution

Les attentes du client aujourd'hui

Les chiffres clés des différents circuits de distribution,

L'approche omnicanale et RSE SEPHORA et marques

La distribution sélective (les principaux acteurs : chaînes et marques), les marques et leur positionnement

Les parfums leader

Le pouvoir émotionnel du parfum

La connaissance et l'argumentation des parfums leaders, emblématiques, nouveautés et focus au service de la vente

Connaissance des soins leader du marché, des nouveautés et des exclusivités sur les axes suivants :

L'hydratation / Lutter contre l'âge (les rides, fermeté, soins premiums, Soins spécifiques) capillaires

L'argumentation des produits leaders, des exclusivités et des nouveautés maquillage

S'affirmer avec la SEPHORA Attitude

Les étapes clés et les spécificités de la SEPHORA ATTITUDE :

L'évolution de la relation client

Les services de l'expérience client Omnicanale

Les étapes clés et les spécificités de la SEPHORA ATTITUDE

SEPHORA

EMASUP PARIS

La vente en Anglais

Le vocabulaire des cosmétiques et des parfums

Les mots- clés de l'Expérience client en Anglais

Utilisation d'un mémento de vente en Anglais, Accès illimité à BABBEL© dans le cadre d'une progression personnalisée.

Piloter la performance commerciale du point de vente

L'animation de l'Expérience Client (intégration d'un collaborateur et écoute de vente)

L'animation des services

Les règles de base du merchandising appliquées à la Parfumerie Sélective

Les principaux ratios d'appréciation ou indicateurs de performance : CA, Focus, Suivi des marques exclusives et SEPHORA Collection, TT, PM, Carte de fidélité, course à la performance, Love Meter...

Le pilotage de la performance par le brief, la formation et l'animation de la course à la performance

L'animation des écoutes de vente et du feedback.

Manager et motiver une équipe

Les clés d'une communication efficace en entreprise, la technique WINNING PITCH©

Les rôles du manager, les styles d'animations, les clés de la motivation

La connaissance des tribus générationnelles, du multiculturalisme et de la PROCESS COM© au service de l'accompagnement

L'intelligence collective, relationnelle et émotionnelle.

L'animation des rencontres managériales individuelles et collectives

La définition des règles du jeu et leurs rappels

La formation, une attitude, des outils et jeux pédagogiques, la dynamique de groupe

Gérer et organiser le point de vente

La tenue, le merchandising et la sécurité du point de vente

La gestion des plannings

La gestion des approvisionnements du point de vente

Le suivi de la rentabilité du point de vente

Le pilotage du Backoffice

Les épreuves de certification / Pour obtenir la certification, il faut obtenir la moyenne à chaque bloc de compétences. Un bloc est acquis à vie.

Responsable développement commercial mode, luxe, beauté, Certification EMA SUP enregistrée au RNCP par le Ministère du Travail, niveau 6. Décision de France Compétences du 01/10/2024, RNCP 39612

	COMPETENCES	EVALUATION	MODALITE D'EVALUATION	MODE D'EVALUATION
BLOC 1	Développer les ventes en garantissant une EXPERIENCE CLIENT omnicanale mode, luxe et beauté personnalisée	E1	Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre client.e/conseiller.ère en point de vente, en français ou en anglais avec l'utilisation d'outils digitaux. L'évaluation est individuelle.	Oral
BLOC 2	Animer et manager une équipe RETAIL Mode, Luxe, Beauté pour garantir la performance commerciale de l'espace de vente	E21 E22	Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre managériale individuelle Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'une rencontre managériale d'équipe	Oral Oral
BLOC 3	Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des plans d'action spécifiques sur le floor	E3	Mémoire et soutenance	Ecrit Oral
BLOC 4	Piloter la gestion budgétaire et opérationnelle d'un axe, rayon, espace ou secteur Mode, Luxe, Beauté.	E4	ETUDE DE CAS individuelle : Pilotage chiffré d'un axe mode ou beauté.	Etude cas à l'écrit