

CONSEILLER.ERE de vente SEPHORA

2025 / 2026



École partenaire : EMA SUP Paris

Maisons partenaires : Sephora / 20 postes PARIS et région parisienne

Type de contrat : Apprentissage (ou professionnalisation)

Accessible à partir d'un niveau BAC +2 minimum ou 2 ans d'expériences réussies dans le retail et personne ou bénéficiaire d'une reconnaissance RQTH. (ACCESS RETAIL)

Durée : 1 an, de septembre 2025 à août 2026



Créé en 2014, l'Institut des Métiers d'Excellence (ME) LVMH est un programme de formation professionnelle en alternance, qui permet au groupe LVMH d'assurer la transmission de ses savoir-faire dans les métiers de la création, de l'artisanat et de l'expérience client auprès des jeunes générations et des personnes en reconversion, à travers des partenariats avec des écoles et universités renommées dans leurs disciplines respectives.

Dans le cadre du partenariat initié en 2015 entre l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH et EMA SUP Paris, nous organisons le recrutement de la prochaine promotion de l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH en formation CONSEILLER.ERE DE VENTE dans les magasins à Paris et en région parisienne. Bénéficiez d'une formation en alternance à **EMA SUP Paris 5**, rue de Charonne 75011 Paris, en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

UNE FORMATION ALLIANT THÉORIE ET PRATIQUE PRISE EN CHARGE POUR L'ALTERNANT.E

La formation en alternance de l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH pour le programme CONSEILLER.ERE DE VENTE SEPHORA constitue un dispositif original de formation qui permet aux alternant.e.s de bénéficier :

- 1. D'une pédagogie inédite sur le savoir-faire des métiers de la vente** dans les univers de la COSMETIQUES, MAKE UP, PARFUMS, et SERVICES BEAUTE et la distribution sélective, orientée sur des mises en situation concrètes, l'apprentissage par l'expérimentation complété par des cours d'anglais en e-learning et d'un enseignement pratique au sein des magasins SEPHORA.
- 2. De Master Classes de l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH organisées dans les différents acteurs du Groupe** orientées sur la vente des produits de luxe et le savoir-faire de l'expérience client avec des visites de magasins, et des échanges avec des expert.e.s de la vente.

LES CERTIFICATIONS

Le programme Retail Ambassadeur de l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH à EMA SUP Paris donne accès à une formation solide et exigeante, des terrains d'apprentissage d'exception et une valorisation de la formation par une double reconnaissance de nature à favoriser l'accès à l'emploi des futur.e.s certifié.es :

- La certification Responsable développement commercial mode, luxe, beauté reconnue par le Ministère du Travail, inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles RNCP niveau Bac+3 (niveau 6) d'EMA SUP Paris (RNCP 39612).
- Le Brevet d'Excellence de l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH** : il est attribué aux diplômé.e.s qui, au cours de leur année de formation au sein de l'Institut des Métiers d'Excellence, ont répondu aux critères d'exigence et d'excellence – de savoir-faire et de savoir-être – propres à leurs métiers et au secteur du luxe ; comme cela a été validé par les trois instances réunies : les tuteurs et tutrices ou maîtres d'apprentissage et les RH de SEPHORA, l'équipe pédagogique de EMA SUP et partenaires et l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH.

CONSEILLER.ERE de vente SEPHORA

EMASUP^{PARIS}



Le.a conseiller.ère de vente accompagne les client.es dans leur expérience en point de vente.

Ses activités principales sont :

- Développer les ventes en garantissant une expérience client personnalisée
 - Faire vivre une expérience client sans couture qui intègre l'omnicanalité et le clienteling.
 - Accueillir, conseiller et fidéliser une clientèle exigeante en respectant la SEPHORA ATTITUDE
 - Être exemplaire, référent de son équipe et inviter à développer l'excellence
- Être acteur .trice de la course à la performance de l'espace de vente au cœur de l'équipe
- Participer à la mise en place de plans d'actions RETAIL.

LE CONTRAT DE TRAVAIL EN ALTERNANCE

Le rythme d'alternance entre EMA SUP Paris et ISEPHORA est **d'un jour et demi en formation et trois jours en magasin**, sauf périodes exceptionnelles (préformation, Noël, Nouvel An chinois, vacances d'été...).

L'alternant.e est rémunéré.e par SEPHORA, dans le cadre d'un contrat de travail en alternance de 12 mois, sur la base du barème en vigueur.

LES CONDITIONS POUR POSTULER

Avoir un BAC + 2 minimum (niveau 5) ou Bac (ou niveau 4) avec 2 ans d'expériences réussies dans le Retail.

- Être enthousiaste, sensible aux codes de la beauté et de la mode, ayant le goût des relations humaines, le sens du service et du commerce.
- Avoir une aisance relationnelle en 'anglais est bienvenue.

L'Institut des Métiers d'Excellence LVMH recrute et reconnaît tous les talents.

LA SÉLECTION DES CANDIDAT.E.S

La présélection des candidat.e.s est assurée par EMA SUP Paris :

- Le dossier de candidature est à compléter sur le site d'EMA SUP Paris.
- Une première sélection sera effectuée par EMA SUP Paris en entretien en face à face, afin d'évaluer la motivation du candidat, sa « Culture Beauté » et son sens du service.

Ensuite, les candidat.e.s présélectionné.e.s seront évalué.e.s par une mise en situation et seront reçus en entretien individuel par les chargé.e.s de recrutement et les managers des boutiques, pour la dernière étape de l'engagement.

COMMENT POSTULER ?

Envoyer votre CV à jour directement à :

EMA SUP Paris
5, rue de Charonne 75011 Paris
www.emasup.com
tvincent@emasup.com

Ou bien postulez en ligne sur
[You And ME \(lvmh.com\)](http://YouAndME(lvmh.com))

Pour plus d'informations sur l'Institut des Métiers d'Excellence LVMH et ses programmes :

Institut des Métiers d'Excellence LVMH
contact.ime@lvmh.com

CONSEILLER.ERE de vente SEPHORA 2025 / 2026

EMASUP*



Programme de la formation

EXPERTISE : La connaissance professionnelle au service de l'expérience client

Le Marketing de la beauté, de la mode et du luxe

Les chiffres clés des différents circuits de distribution
La distribution sélective (les principaux acteurs : chaînes et marques)
L'évolution de la relation client
Le multiculturalisme : de l'achat plaisir de la clientèle locale à l'achat d'opportunité de la clientèle internationale
La communication spécifique des marques de luxe
L'approche RSE et Omnicanale des marques et enseignes
Le Visual merchandising appliqué à l'univers du luxe (théâtralisation des maisons)
Le marketing digital : les réseaux sociaux, le CRM, le Clientelling
Les règles de base du merchandising appliquées à la Parfumerie Sélective
Les principaux ratios d'appréciation ou indicateurs de performance quantitatifs et qualitatifs (CA, Suivi des marques animées, TT, PM, PA...)

Le langage du parfum

La culture du parfum au service de la vente
Le parfum : son pouvoir émotionnel et son langage
La découverte des leaders du marché, la parfumerie confidentielle, les nouveaux acteurs du marché, les nouveautés
Les 4 expériences d'achat parfum
Les services liés à la découverte olfactive

La connaissance du soin : le conseil expert des produits cosmétiques

La connaissance du soin : le langage du soin au service de la cliente
L'hydratation, lutter contre l'âge (rides, fermeté, les soins premiums, les sérums, : Les soins leaders et nouveautés
Les tendances green beauty, clean beauty, hair care
La vente d'un rituel de soin

La connaissance du maquillage et des collections : l'application et l'argumentation du maquillage flash

Le réflexe du maquillage flash
Le conseil des produits leaders, des nouveautés et exclusivités en fonction des attentes de la cliente
La connaissance des nouvelles collections maquillage
La vente du maquillage, de l'application à la vente d'un rituel

METIERS : Vendre. Animer. Former. Manager

Faire vivre une Expérience Client Omnicanale personnalisée (sell-out)

L'évolution de la relation client
Les services de l'Expérience Client
Se connecter
Composer une sélection sur mesure
Créer une relation durable
Les spécificités de la vente en institut/corner service

La vente en Anglais

Le langage de l'expérience client dans l'univers du luxe et de la beauté.
Le vocabulaire des différents univers
Utilisation d'un mémento de vente en Anglais, Accès illimité à BABEL© dans le cadre d'une progression personnalisée.

Le rôle de l'animateur.trice, du démonstrateur.trice, responsable de secteur

Ses spécificités et les techniques pour s'affirmer en professionnel

Les techniques de négociation commerciale adaptées à l'univers de la beauté (Sell in)

Avec le responsable de magasin et son équipe :

S'intégrer et fédérer l'équipe autour des valeurs et de la performance d'une marque
Vendre une action commerciale auprès de succursales (nouveautés et animations commerciales, recommandations merchandising)
Préparer un entretien et savoir se définir des objectifs (hors du point de vente et devant le linéaire)
Argumenter et obtenir un accord
Gérer efficacement ses appels téléphoniques
S'auto évaluer

La création et l'animation d'un projet de formation

Utiliser un contexte et une problématique
Créer un contenu de formation au service de l'expérience client
Une méthode, une attitude, des outils et jeux pédagogiques
La dynamique de groupe
L'animation d'un module de formation en étant centré sur les participants
Le rôle de formateur coach en point de vente
Le suivi de l'impact de la formation en points de vente et/ou via les réseaux sociaux

CONSEILLER.ERE de vente SEPHORA 2025 / 2026

EMASUP*



Programme de la formation

Le Management opérationnel

Le manager opérationnel accompagnateur développeur de talents

Le management de proximité : piloter au quotidien la performance commerciale d'un point de vente et animer l'équipe

La définition des règles du jeu et leurs rappels

L'intelligence collective, relationnelle et émotionnelle

La connaissance des tribus générationnelles et de la PROCESS COM® au service de l'accompagnement

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

L'animation des rencontres managériales individuelles et collectives : entretiens de recrutements, l'intégration, la réunion d'équipe, l'écoute de vente

Les clés de la motivation

La création et l'animation d'un brief d'équipe

La compréhension du back office : stock, démarque, reporting, planning, veille concurrentielle...

Soft skills sont animées à l'occasion de mois à thèmes : Curiosité, Excellence relationnelle, audace, sens du collectif...pour s'affirmer personnellement et professionnellement.

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 3961

	COMPÉTENCES	EVALUATION	MODALITÉ D'ÉVALUATION	MODE D'ÉVALUATION
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 cliente/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	Écrit 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.	Étude cas à l'écrit

4 Master classes sont organisées par l'Institut ME LVMH pendant la formation, elles auront pour thèmes (à titre d'exemple) :

- *Les codes et valeurs de l'enseigne*
- *La vente émotionnelle d'une collection privée parfum*
- *L'hospitality dans la relation client*
- *Une marque exclusive : choix, pilotage animation*

Elles seront co-organisées avec EMA SUP et co-animées par des Maisons Beauté du groupe LVMH.