



INCP

Institut National
de Commercialisation de la Parfumerie

Conseiller(ère) de Vente en Parfumerie et Cosmétiques (CPVE)

Formation longue spécialisée en temps plein

Le Profil

- Être âgé(e) de plus de 18 ans.
- Titulaire d'un BAC, ou autre diplôme équivalent ou supérieur (dans la mesure où vous envisagez une spécialisation dans ce domaine ou une orientation nouvelle).
- Avoir le sens commercial.
- Avoir une présentation conforme aux exigences de cette profession.
- Être mobile et disponible.

La formation

(homologuée par l'État niveau IV)

La formation d'une durée de **10 mois** (calendrier voir document annexe), soit 45 semaines réparties de la façon suivante: 33 semaines de formation en centre, 12 semaines obligatoires en entreprise (octobre, décembre, mars, mai).

Objectifs de la formation

Répondre à la demande spécifique du milieu professionnel de la parfumerie en apportant aux élèves une triple compétence:

- Vente/conseil spécialisée en parfumerie
- Pratique des soins esthétiques
- Connaissance des marques « leaders » sur le marché de la parfumerie sélective: Biotherm, Boucheron, Carita, Chanel, Clarins, Clinique, Dior, Elizabeth Arden, Givenchy, Guerlain, Helena Rubinstein, Hermès, I Miyaké, J.-P. Gaultier, Kenzo, Lancôme, Nina Ricci, Rochas, Shiseido, Sisley, Van Cleef & Arpels, Yves Saint Laurent.

Le programme des études et l'organisation des stages en entreprises sont détaillés au verso.

L'évaluation et la validation de la formation

- L'évaluation comporte cinq points essentiels: le contrôle continu, l'évaluation des maîtres de stage, l'examen de fin d'études écrit et oral, la vente conseil et la présentation du thème de fin d'études. Le jury de validation est composé de professionnels du domaine de la parfumerie sélective.
- La Certification Professionnelle de niveau IV - code NSF 336, enregistré par arrêté publié au Journal Officiel du 31 janvier 2006: « Conseiller(ère) de Vente en Parfumerie et Cosmétiques » est décernée par le Groupe SIADEP à toute personne ayant obtenu une moyenne égale ou supérieure à 10/20.
- En juin, les élèves sont présentés(ées) au CAP d'Esthéticien-Cosméticien Vente/Conseil. (Éducation Nationale).

L'insertion professionnelle

En fin de formation, les élèves sont immédiatement opérationnels(elles) pour les fonctions de:

- Conseiller(ère) de Vente-Esthéticien(ne) en parfumerie sélective
- Responsable de stand en grand magasin
- Animateur(trice) ou Ambassadeur(drice) d'une marque
- Conseiller(ère) clientèle.

Après quelques années d'expérience professionnelle, possibilité d'évolution vers un poste d'Adjoint(e) ou de Responsable de magasin, ou un poste de Formateur(trice).

Une école du



Le programme de la formation en centre: 1 155 heures.

Compétences spécifiques: 198,5 heures

Le marché de la parfumerie
Techniques de vente en langue anglaise
Connaissance des marques (intervention des marques leaders sur le marché de la parfumerie sélective)
Paquets cadeaux

Compétences opérationnelles: 437,50 heures

Vendre et conseiller Le parfum 94,5 heures	Vendre et conseiller Le soin 217 heures	Vendre et conseiller Le maquillage 126 heures
Approche technico-commerciale Initiation à l'olfaction	Approche technico-commerciale Biologie Dermatologie Pathologie cutanée Cosmétologie Techniques de soins visage cou et décolleté	Approche technico-commerciale Arts plastiques Conseil look Maquillage Conseil - Visagisme

Compétences associées: 113 heures

Physique - Chimie - Électricité
Manucurie - Beauté des pieds
Formation UV
Épilation
Utilisation d'appareils

Compétences transversales: 269,5 heures

Constitution de groupe et Techniques de communication
Techniques de vente
Utilisation du téléphone
Droit du travail
Législation professionnelle
Marketing - Présentation Marchande - Merchandising
Gestion
Informatique Internet
Techniques de recherche d'emploi
Entraînement à la soutenance

Les stages en entreprise:

Le stage en entreprise, d'une durée de 420 heures soit 12 semaines, est un élément essentiel de la formation et s'inscrit dans un cadre précis. Il constitue, en effet, la base indispensable de la confrontation du stagiaire avec la réalité sous tous ses aspects. Il lui fournit l'occasion de participer à un travail d'appréciation et d'implication.

Les stages requièrent une grande mobilité:

- une semaine en octobre: prise de contact et découverte d'une entreprise.
- cinq semaines au mois de décembre.
- une semaine au mois de Février.

Objectif: participation à l'activité de l'entreprise, vente des alcools et des gammes parfumées, associée avec des actions commerciales Marque, sous forme d'animation.

- Deux semaines en mars.

Objectif: soins en cabine et vente de produits de soin.

- Deux semaines en mai. En association avec l'entreprise, mise en place d'une animation spécifique, tant dans le domaine commercial qu'esthétique.

Pour tous renseignements complémentaires, votre contact

Karine Mouton

e-mail : karine-mouton@siadep.com

Groupe SIADEP - Institut National de Commercialisation de la Parfumerie

13, rue Marcel Sembat - BP 006 - 62301 LENS Cedex

Tél. 03 21 79 42 42 - Fax 03 21 79 42 52

site : www.incp-siadep.fr

Service de Formation de Chambres de Commerce et d'Industrie

Les conditions financières

Ce programme bénéficie d'un co-financement européen dans le cadre du FSE.

- Frais de scolarité: voir document annexe
- Matériel d'esthétique nécessaire à la formation: voir document annexe (ce matériel reste la propriété de l'élève après la formation)

Si vous êtes salarié (e), vous pouvez, dans le cadre d'un congé individuel de formation, faire une demande auprès de votre Fongecif régional.

