

Intitulé

Intitulé du parcours type : Métiers de la nutricosmétique et de la cosmétologie

Mention de rattachement : Technico-commercial

COMUE / UNIVERSITE / ECOLE : UNIVERSITE GRENOBLE ALPES

Secteurs d'activités et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

G Commerce : 4775Z Commerce de détail de parfumerie et de produits de beauté en magasin spécialisé

S Autres activités de services : 9604Z Entretien corporel

Structures d'emploi

Services marketing et vente de laboratoires cosmétiques et nutricosmétiques,

En distribution spécialisée de produits cosmétiques et nutricosmétiques en pharmacie, parapharmacie, magasins bio et en instituts de beauté, centre de bien-être, parfumerie.

Type d'emploi

Conseiller(ère) de vente en parapharmacie et points de vente spécialisés

Animateur(trice) – formateur(trice) pour des laboratoires cosmétiques/nutricosmétiques

Responsable de point de vente spécialisé

Responsable des ventes pour des laboratoires cosmétiques/nutricosmétiques

Responsable des achats pour des points de vente spécialisés

Assistant-chef de produit, assistant-marketing, chef de projet laboratoires cosmétiques/nutricosmétiques

Technico-commercial pour des laboratoires cosmétiques/nutricosmétiques

Attaché(e) commercial(e) pour des laboratoires cosmétiques/nutricosmétiques

Délégué(e) dermo-cosmétique

Code ROME (5)

D1407 RELATION TECHNICO-COMMERCIALE

D1501 ANIMATION DE VENTE

M1703 MANAGEMENT ET GESTION DE PRODUIT

M1705 MARKETING

D1401 ASSISTANAT COMMERCIAL

Activités et compétences spécifiques du parcours type
Activités visées par le parcours type
Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités
Conseil spécialisé en gammes d'e-produits cosmétiques et/ou compléments alimentaires et vente

 Identifier les besoins de la clientèle
 Appliquer les techniques de ventes (accueil, conseil, argumentation, vente...)
 Argumenter scientifiquement pour justifier les allégations des produits
 Appliquer la politique commerciale et merchandising de l'entreprise.
 Evaluer la concurrence, sur la zone de chalandise et les perspectives de développement de son activité.
 Mobiliser son sens du service client (qualité de l'accueil, disponibilité, écoute, service et conseil) afin de permettre la satisfaction client.
 Anticiper les fluctuations de l'activité
 Maîtriser l'évolution de la réglementation, la législation et les modalités de mise sur le marché des produits cosmétiques et/ou compléments alimentaires
 Développer des outils de veille technologique, bibliographique et technique

Animation du point de vente

 Organiser l'accueil de la clientèle.
 S'assurer de la bonne tenue du magasin
 Tester la mise en place de certains concepts de merchandising ou outils de gestion
 Adapter le facing du magasin en fonction des tendances et de la clientèle
 Planifier la mise en place des livraisons
 Adapter la fréquence des livraisons et des réassorts en fonction de la fréquentation
 Appliquer des améliorations et des mesures correctives
 Optimiser l'organisation du magasin en vue d'améliorer son chiffre d'affaires et en respectant les concepts de l'entreprise

Gestion administrative et commerciale du point de vente

 Réaliser les ouvertures et fermetures du point de vente.
 Veiller à la maintenance générale du point de vente, à son entretien et au respect des consignes de sécurité.
 Organiser et préparer les inventaires, contrôler le niveau des stocks.
 Diminuer les invendus en collaboration avec les référents.
 Suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux (nombre de visites clients, taux de transformation*, progression du chiffre d'affaires, etc.).
 Appliquer des procédures internes et les outils informatiques spécifiques (approvisionnement, administration des ventes, suivi des stocks).
 Organiser la répartition des tâches en fonction des fluctuations journalières et saisonnières de l'activité

	<p>Contrôler les mouvements de caisse et les remises de recettes en banque Assurer le reporting auprès de sa hiérarchie</p>	
Management et encadrement des équipes	<p>Intégrer les collaborateurs, en les formant aux bases du métier Relayer les plans d'action définis par le management supérieur (direction) au niveau des équipes de vente Informers les équipes sur les résultats obtenus et fixer les objectifs à atteindre en termes de vente et de chiffre d'affaires Veiller à la qualité de la communication interne Impulser une dynamique, stimuler et responsabiliser les équipes, déléguer certaines activités, notamment au cours d'opérations commerciales Gérer une charge de travail importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...) Coordonner et communiquer en interne, afin d'impliquer l'ensemble des collaborateurs du magasin et veiller à une bonne entente au sein des équipes</p>	
Développement d'une marque / d'un laboratoire	<p>Analyser les marchés et leurs potentialités économiques Définir les segments de croissance de l'entreprise Étudier le positionnement de l'entreprise, son portefeuille de produits et de clients, et sa marque Définir le mix produit et/ou les caractères principaux de la marque Piloter les équipes et services internes ainsi que les agences en charge de la publicité et de la communication Organiser et conduire les actions de marketing opérationnel en direction des clients de l'entreprise</p>	
Spécialités de formation		
336W - SERVICES AUX PERSONNES : COIFFURE, ESTHETIQUE ET AUTRES SPECIALITES DE SERVICES AUX PERSONNES, COMMERCIALISATION		
336- SERVICES AUX PERSONNES : COIFFURES, ESTHETIQUE ET AUTRES SPECIALITES DE SERVICES AU PERSONNES		
Mots clefs		
COSMETIQUE		
NUTRICOSMETIQUE		
PARAPHARMACIE		
COMMERCIALISATION		
LABORATOIRE		
Modalités d'accès pour le parcours concerné (uniquement si différentes de celles appliquées pour la mention de rattachement)		
Conditions d'inscription à la certification		Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut élève ou étudiant	NON	
Après un contrat d'apprentissage	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Après une formation continue	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
En contrat de professionnalisation	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
Par candidature individuelle	OUI	une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements
		Composition des jurys VAE
Par expérience dispositif VAE prévue en 2002	OUI	une majorité d'enseignants-chercheurs des personnes ayant une activité principale autre que l'enseignement et compétentes pour apprécier la nature des acquis, notamment professionnels, dont la validation est sollicitée
Le cas échéant, ciblez trois compétences associées et leurs UE afférentes		
Compétences		UE
Savoir identifier les besoins en produits cosmétiques et nutricosmétiques d'un client donné		UE 1 Enseignements scientifiques à visée généraliste / UE 2 Enseignements scientifiques à visée technique généraliste / UE3 Enseignements commerciaux à visée généraliste et UE 4 Enseignements commerciaux à visée technique
Savoir conseiller d'un point de vue technique et scientifique un produit cosmétique et/ou complément alimentaire à un client donné		UE 1 Enseignements scientifiques à visée généraliste / UE 2 Enseignements scientifiques à visée technique généraliste / UE3 Enseignements commerciaux à visée généraliste et UE 4

	Enseignements commerciaux à visée technique
Savoir prospecter et fidéliser sa clientèle	UE3 Enseignements commerciaux à visée généraliste et UE 4 Enseignements commerciaux à visée technique
Statistiques	
En 2016, 6 mois après la fin de la formation, 85% des étudiants sont en emploi (taux de réponse 78 %).	
Lieu de certification	
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES - 38400 Saint Martin d'Hères	

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur
Ce parcours de formation est proposé par le département Techniques de Commercialisation de l'IUT2. Il se fait en partenariat avec l'Ufr de pharmacie. Les cours ont lieu à l'IUT2, 2 place Doyen Gosse à Grenoble pour la partie gestion/commerce et sur le domaine de la Merci à la Tronche, pour les cours scientifiques.
Liens avec d'autres établissements proposant le(s) même(s) parcours-type(s)
Il n'existe pas d'autres établissements proposant le même parcours type.
Historique
L'IUT2 et l'Ufr de pharmacie proposent la Licence Professionnelle Technico-commercial Métiers de la nutricosmétique et de la cosmétologie depuis 2010. Cette formation est accessible en contrats d'apprentissage (15 places) dans le cadre d'un partenariat avec Formasup IDA ou en contrat de professionnalisation.
Liste des liens sources
Site internet de l'autorité délivrant la certification
http://www.univ-grenoble-alpes.fr

