



Mise à jour : 28.06.2022

TP Chargé de développement et de promotion des ventes cosmétiques et parfums

NIVEAU DE CERTIFICATION **v**

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

336 Coiffure, esthétique et autres spécialités de services aux personnes, 312t Négociation et vente

NIVEAU FRANÇAIS **III**

CODE-ROME

D1406 : Management en force de vente M1707 : Stratégie commerciale K2111 : Formation professionnelle M1706 : Promotion des ventes

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à analyser les résultats, réagir en mode projets et actions, conduire des négociations commerciales, former et motiver les équipes, animer la relation commerciale et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise. Il (elle) exerce son métier dans un point de vente, un réseau de chaîne de distribution ou au sein d'un fabricant ou distributeur de produits cosmétiques.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Manager le développement commercial de son activité
- Élaborer et mettre en place une stratégie commerciale
- Conduire des négociations commerciales
- Manager une équipe commerciale

Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Formation continue
- ✓ Contrat de professionnalisation



VAE

Organismes certificateur

- Institut Technique des Carrières Carole - Ecole Peyrefitte (ITCC)

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Vendeur(euse)
- Télévendeur(euse)
- Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique
- Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique