

# Fiche Programme

## FORMATION : L'ANIMATION COMMERCIALE EN BEAUTÉ

Version du 01/09/2025

### FORMATION PRÉSENTIELLE

**Modalité :** Présentiel

**Durée :** 7 heures

**Dates :** Nous vous proposons des sessions de formation personnalisées adaptées à vos disponibilités

**Public :** La formation s'adresse à :

- Animateurs et animatrices commerciaux(ales) intervenant ou souhaitant intervenir dans l'univers de la Beauté
- Conseillers(ères) de vente souhaitant évoluer vers des missions d'animation commerciale
- Ambassadeurs(rices) de marque en parfumerie, cosmétique, soin, maquillage, pharmacie ou circuits sélectifs
- Profils terrain souhaitant structurer leur pratique, gagner en professionnalisme et en performance

**Accessibilités pour les personnes en situation d'handicap :** Accessible aux personnes en situation de handicap.

Nous consulter pour tout aménagement de parcours.

**Prérequis :** Aucun prérequis exigé

**Délais d'accès :** La durée estimée entre la demande et le début de la formation est variable entre 11 jours et 3 mois en fonction du profil du candidat et des modalités de prises en charge.

**Modalités d'inscription :** La participation à la formation requiert une procédure d'inscription préalable. Cette inscription peut être réalisée par le biais d'un entretien individuel, qui peut être mené soit par téléphone, soit par visioconférence, soit en personne dans les locaux dédiés d'Honoré Conseil.

À l'issue de cet entretien, le personnel d'Honoré Conseil fournira à l'apprenant un dossier d'inscription détaillé. Celui-ci devra être dûment rempli et renvoyé selon les directives fournies.

---

### Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, l'apprenant aura acquis les compétences nécessaires pour :

- Comprendre le rôle et les responsabilités d'un(e) animateur(trice) commercial(e) dans l'univers de la Beauté
- Préparer, organiser et structurer une animation commerciale avant, pendant et après sa présence en point de vente
- Analyser un point de vente et restituer un reporting qualitatif et quantitatif à la marque
- Utiliser les KPI retail pour mesurer l'impact de leur animation (conversion, panier moyen, ventes associées, fidélisation...)
- Appliquer les fondamentaux du merchandising et du vocabulaire enseignes propres aux circuits sélectifs et pharmacie
- Adopter une posture professionnelle adaptée face aux équipes, aux autres animateurs et aux clients
- Gérer les typologies clients et les objections avec aisance, notamment sur la valeur et le prix

---

### Contenu de la formation :

---

#### Module 1 : Le métier d'animateur(trice) commercial(e) dans le Luxe

- Définition du rôle et des missions
- Différences entre animateur(trice) et conseiller(ère) de vente

- Représentation de la marque, posture et exemplarité
- Spécificités des circuits : sélectif, pharmacie, parfumerie, marques de prestige

## Module 2 : Organiser une animation commerciale de A à Z

---

- Préparation en amont : Quels sont les indispensables pour réussir ?
- Organisation sur le point de vente : intégration équipe, état des lieux, gestion opérationnel et suivi terrain
- Après l'animation : reporting, analyse, feedback et valorisation
- Atelier pratique : structurer un plan d'animation avant / pendant / après

## Module 3 : Excellence opérationnelle et performance retail

---

- Comprendre et analyser les KPI clés du retail
- Lire les indicateurs de performance d'un rayon ou d'une marque
- Identifier les leviers d'amélioration (ventes, stocks, fidélisation)
- Atelier d'analyse de performance (cas parfumerie / parapharmacie)

## Module 4 : Merchandising et codes enseignes

---

- Les fondamentaux du merchandising en Beauté
- Dictionnaire des enseignes (parfumeries sélectives & pharmacie...)
- Les bonnes pratiques terrain : visibilité, testeurs, communication, moyens moteurs

## Module 5 : L'humain au cœur de l'animation

---

- Gérer la cohabitation avec d'autres animateurs
- Adapter sa posture selon les typologies d'animateurs
- Comprendre et gérer les typologies clients
- Communication, écoute active et gestion des situations sensibles

## Contact :

---

Elodie COFFY, fondatrice dirigeante d'Honoré Conseil  
Tel : 06 09 91 80 72  
Mail : elodie.coffy@honore-retail.com

## Moyens pédagogiques et techniques

---

Les apprenants auront à leur disposition :

- Exposés interactifs appuyés par une présentation PowerPoint illustrée
- Études de cas réels
- Travaux de groupe et mises en situation créatives
- Supports pédagogiques remis en PDF

## Modalités d'évaluation

---

- Évaluations formatives sur chaque module : mini exercices / analyse de cas.
- Observation des productions orales et écrites.
- Quiz de compréhension et échanges oraux.

## Tarif

---

Particuliers : 1000 € net de taxe  
Entreprises : Nous contacter