



Bachelor Manager dans l'univers de la beauté

Le Bachelor Manager dans l'univers de la Beauté est un titre certifié de niveau 6, codes NSF 312, 310p, 336, enregistré au RNCP35266 le 10/02/2021. En tant que Manager, le professionnel anime et gère son équipe en la mobilisant sur des objectifs individuels et collectifs ; il fait appliquer les règles et les procédures internes. Il est le garant de la formation et de la bonne information de son personnel

PROFIL ET PRÉREQUIS

Pour accéder à la formation, il est obligatoire d'être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de Niveau 5 (BAC +2)
VAIT possible sous conditions d'expériences significatives.

POURSUITES ET DÉBOUCHÉS

Après le Bachelor Manager dans l'univers de la Beauté vous pourrez travailler dans toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, qui ont un lien avec l'univers de la beauté. Les candidats désireux d'acquérir des compétences supplémentaires peuvent poursuivre dans le cycle expert et préparer le Mastère Marketing & Communication en vue d'obtenir un titre RNCP de niveau 7 (BAC+5) reconnu par l'Etat.

Eureka
BUSINESS  SCHOOL

BLOCS DE COMPÉTENCE

Développer et optimiser la performance économique de l'espace beauté physique et/ou numérique

Manager une équipe de vente spécialisée dans l'univers de la beauté

Réaliser la gestion administrative, commerciale et comptable de l'espace beauté

MÉTIERS VISÉS

Manager/Reponsable des ventes
Responsable adjoint de magasin
Responsable d'un institut de beauté
Responsable de Spa
Responsable de la stratégie commerciale,
Responsable développement
Business Developer

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Mise en situation professionnelle individuelle écrite reconstituée. En s'appuyant sur les informations données le candidat rédige un dossier comportant l'implantation d'une nouvelle gamme de produits au sein d'un point de vente. Le candidat soutient oralement ses préconisations de développement.

2. Mise en situation professionnelle individuelle orale reconstituée sous la forme d'un entretien de vente en français et en anglais.

3. Mise en situation professionnelle réelle. Dossier écrit à réaliser suite à une période en entreprise (13 semaines minimum). Le candidat rédige un dossier comprenant : une analyse complète du contexte de l'entreprise ; une analyse détaillée du reporting des actions, des besoins en formation et de GPEC ; une estimation budgétaire et des ressources nécessaires ; un bilan qualitatif et quantitatif ; des préconisations.

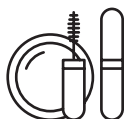
Le candidat soutient oralement son dossier. Il utilisera les outils de présentation nécessaires à une compréhension claire et précise des éléments du dossier. Il fera un compte-rendu oral de la situation de l'entreprise étudiée dans le dossier écrit.

4. Étude de cas écrite et pratique individuelle réalisée en centre de formation. L'étude de cas comprend plusieurs situations complexes d'entreprises fictives.

Le candidat présente une analyse financière approfondie des différentes mises en situation, élabore un calendrier de suivi des ventes et des achats prévisionnels, réalise une gestion optimale des stocks en utilisant un logiciel adapté, planifie le budget et met en place les outils de contrôle associés au cas et rédige une procédure garantissant le contrôle de la qualité.



**DURÉE DE LA
FORMATION**
1 an



**APPRENTISSAGE
CONTRAT PRO**
oui



STAGIAIRES
6 à 20 par
formation