

CFA - Retail Academy

Programme Conseiller de Vente Parfumerie & Luxe

L'Excellence
par l'Alternance

CONSEILLER DE VENTE SPÉCIALISÉ PARFUMERIE & LUXE

TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 4



FORMATION

Alternance



RÉMUNERATION

selon les règles du
contrat d'apprentissage



LIEU

Île-de-France



CONTRAT

contrat
d'apprentissage



LE RÔLE

Professionnel expert de la relation client dans l'univers de la parfumerie et du luxe, il accompagne une clientèle exigeante grâce à une expérience sensorielle et personnalisée. Il maîtrise les codes du luxe, l'univers olfactif et les techniques de vente premium afin de valoriser les marques et fidéliser la clientèle.



LES MISSIONS CLÉS

Conseiller les clients dans le choix de fragrances et produits premium
Réaliser un diagnostic olfactif personnalisé
Développer une expérience client haut de gamme
Mettre en valeur les produits selon les standards du luxe
Développer les ventes additionnelles et la fidélisation
Participer à l'excellence de l'image du point de vente



INFORMATIONS PRATIQUES



Durée : 12 mois.
Rythme : Alternance
école/entreprise définie par le
calendrier du CFA.



Coût : Formation 100% financée
par l'OPCO de l'entreprise (zéro
reste à charge pour l'apprenti).



Accompagnement
individualisé tout au long
du parcours



PROFIL

Éligible au contrat d'apprentissage

(16-29 ans ou sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)

Niveau requis

Titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) ou niveau 4 (Bac)

Profil

Excellente présentation, aisance relationnelle, sens du style et intérêt pour les univers mode et tendances

Linguistique

Français courant (B2/C1) et notions d'anglais professionnel souhaitées

Programme formation - Parfumerie & Luxe



1

CULTURE & HISTOIRE DE LA PARFUMERIE

- Histoire du parfum et évolution de la parfumerie
- Découverte des grandes maisons et parfums iconiques
- Maîtrise du vocabulaire technique du parfumeur
- Compréhension du patrimoine et de l'univers du luxe
- Storytelling et valorisation des marques

2

ARCHITECTURE & ANALYSE OLFACTIVE

- Étude des familles olfactives
- Identification des matières premières naturelles et synthétiques
- Compréhension des notes de tête, cœur et fond
- Différenciation des concentrations de parfum
- Diagnostic et profilage olfactif personnalisé

3

CODES DU LUXE & EXPÉRIENCE CLIENT

- Posture et savoir-être premium
- Excellence relationnelle et accueil personnalisé
- Techniques de vente sensorielle et cérémonial de vente
- Art du test olfactif et conseil sur peau
- Vente liée et valorisation des univers de ligne



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance entre théorie et pratique
Ateliers sensoriels et découverte olfactive
Jeux de rôles et mises en situation clientèle luxe
Études de cas issues du retail premium et parfumerie
Immersion en entreprise
Accompagnement individualisé



DÉBOUCHÉS

Conseiller Parfumerie
Expert Fragrance
Conseiller Luxe
Premier de Vente
Évolution vers un BTS Management
Commercial Opérationnel (MCO)



LA BEAUTÉ DU MONDE INCLUSIVE

La Beauté du Monde Inclusive accompagne les talents vers l'emploi à travers des parcours de formation sur mesure, en lien direct avec les besoins des entreprises du retail, de la beauté et de la mode.

ENVIE DE RECRUTEZ OU DE VOUS FORMEZ ?

Contactez-nous pour
en savoir plus?

