



Peyrefitte  
ESTHÉTIQUE



## FORMATION EN ALTERNANCE

1<sup>ère</sup> année en initial ou en alternance,  
2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année en alternance

**BACHELOR  
EN 3 ANS  
EXPERT MARKETING  
BEAUTÉ LUXE**

# Expert Marketing Beauté Luxe

**RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

Titre certifié de niveau 6 • Codes NSF : 312 enregistré au RNCP n° 37849 le 19/07/2023, délivré par IMCP



L'ÉCOLE D'EXCELLENCE  
votre avenir, c'est notre métier

[WWW.PEYREFITTE-ESTHETIQUE.COM](http://WWW.PEYREFITTE-ESTHETIQUE.COM)



SCAN ME !

# NOS PARTENAIRES



**Carole PEYREFITTE**  
Directrice des Ecoles Peyrefitte  
Meilleur Ouvrier de France

**FORMATION DISPENSÉE  
À LYON, AIX-EN-PROVENCE  
ET AIX-LES-BAINS**

## Débouchés possibles

- ➔ Gérant(e) ou gestionnaire d'un centre de profit (franchise, groupement, chaîne ou indépendant...)
- ➔ Responsable de petite ou moyenne structure (stand, boutique ou magasin...)
- ➔ Responsable d'un secteur commercial
- ➔ Chargé(e) de gestion commerciale
- ➔ Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation
- ➔ Responsable / Chargé(e) / Conseiller(e) de clientèle
- ➔ Responsable de ventes
- ➔ Collaborateur commercial / Attaché(e) commercial(e)

- ➔ Responsable commercial (e) / e-commerce
- ➔ Chargé(e) du marketing opérationnel
- ➔ Agent de vente
- ➔ Vendeur conseil
- ➔ Formateur/trice
- ➔ Chargé(e) de mission de promotion des ventes
- ➔ Chef(fe) de projet commercial
- ➔ Responsable de rayon / axe produits
- ➔ Manager / Assistant(e) manager

# INTRO

Dans un contexte fortement concurrentiel et afin de répondre aux besoins d'une clientèle variée de plus en plus exigeante, il est primordial de maîtriser les codes du luxe, les techniques de parcours client haut de gamme et les connaissances professionnelles associées à l'univers de la beauté.

Choisir le bachelor Expert Marketing Beauté Luxe de l'école Peyrefitte c'est l'assurance de découvrir le monde de la beauté, du luxe et des cosmétiques, avec des professionnels et partenaires du secteur. C'est aussi l'assurance de travailler sur l'image de marque et le marketing opérationnel tout en participant à la stratégie et la gestion commerciale des entreprises.

## OBJECTIFS

Ce Bachelor s'adresse aux étudiant.e.s souhaitant combiner les concepts de base du marketing, du management et de la stratégie commerciale avec l'univers de la beauté ou du luxe.

Avec des compétences professionnelles spécifiques à ce secteur de la beauté, couplées à des compétences de gestion et de communication digitale, ils seront capables d'évoluer rapidement vers des postes opérationnels et stratégiques, assurant ainsi leur évolution de carrière.

La formation Bachelor Expert Marketing Beauté Luxe prépare au titre certifié de niveau 6 de Responsable du développement commercial, code NSF : 312 enregistré au RNCP n°37849 le 19/07/2023, délivré par IMCP.



## ADMISSION, DURÉE ET RYTHME

### ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, après étude du dossier et selon les aménagements.

### ➡ Niveau requis en 1<sup>ère</sup> année BACHELOR

- Titulaire d'un niveau 4 (baccalauréat général, technologique ou professionnel ; brevet professionnel ; Titre reconnu niveau 4)

### ➡ Niveau requis en 2<sup>ème</sup> année BACHELOR

- Titulaire d'un niveau 4 + 1 an (60 crédits ECTS)

### ➡ Niveau requis en 3<sup>ème</sup> année BACHELOR

- Titulaire d'un niveau 5 (bac + 2 ou titre reconnu niveau 5 ou 120 crédits ECTS)

### DURÉE ET RYTHME

#### ➡ Formation sur 3 ans

#### ➡ 1<sup>ère</sup> année en initial ou en alternance

#### ➡ 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année en alternance

- Les périodes de rentrée scolaire s'effectuent entre les mois de septembre et novembre de chaque année, selon les calendriers académiques.

# TARIFS

Formation en initial – auto-financement :

5 900 € / an

Alternance – Contrat d'apprentissage :

Formation 100% financée par l'entreprise et les opérateurs de compétences, 0 € de reste à charge pour l'apprenti.

## LUXE GESTION Entreprise Stratégie Parfumerie MARKETING Community management

### Formation en milieu professionnel —

En alternance ou stages de professionnalisation



#### RYTHME

##### ALTERNANCE ÉCOLE / ENTREPRISE DE LA 1ÈRE ANNÉE À LA 3ÈME ANNÉE

- **Alternance avec un contrat d'apprentissage** : statut apprenti rémunéré et coût de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.  
ou
- **Alternance avec une convention de stage longue durée** (maximum 6 mois de stage/an) signée avec une entreprise : statut scolaire de stagiaire avec gratification de stage et coût de formation à la charge de l'étudiant.  
ou
- **Alternance avec plusieurs conventions de stage**, de durées variables, pour vivre des expériences professionnelles avec des entreprises différentes : statut scolaire de stagiaire (pas de gratification obligatoire pour les stages de moins de 2 mois) et coût de formation à la charge de l'étudiant.

## **PROGRAMME 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE - FORMATION EN RYTHME ALTERNÉ : 525 HEURES / AN**

**Les enseignements généraux :**

- **UE.1** – Culture Générale de l'entreprise et entrepreneuriat
- **UE.2** – Fondamentaux du marketing et communication digitale
- **UE.3** – Gestion commerciale et communication

# **LES ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX & SPÉCIFIQUES**

- **LES CODES DU LUXE**
- **HISTOIRE DU PARFUM  
ET PERFECTIONNEMENT OLFACTIF**
- **STORYTELLING**
- **ROUTINE DE SOIN**
- **LES BASES DU MAQUILLAGE**
- **COMMERCIALISATION  
ET DISTRIBUTION DES COSMÉTIQUES**
- **TECHNIQUES DE VENTE  
ET PARCOURS CLIENT**
- **LA CLIENTÈLE DE LUXE**
- **TRAVAILLER SON STYLE  
ET SON EXPRESSION**
- **CULTIVER L'ESPRIT D'ÉLÉGANCE  
ET DE PERFECTION**
- **BUSINESS ENGLISH**



## — PROGRAMME 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE - FORMATION EN ALTERNANCE : 525 HEURES / AN

Les enseignements généraux :

- **UE.4** – Approfondissement Marketing – webmarketing
- **UE.5** – Gestion des ressources commerciales
- **UE.6** – Développement commercial
- **UE.7** – Professionnalisation et approfondissement

# LES ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX & SPÉCIFIQUES

- **LES CODES DU LUXE**
- **SERVICE CLIENT  
ET PARCOURS CLIENT PREMIUM**
- **MAÎTRISER LA VENTE  
DES PRODUITS PREMIUM**
- **VISUAL MERCHANDISING**

- **BUSINESS ENGLISH**
- **SOFT SKILLS**
- **DÉVELOPPEMENT PERSONNEL**
- **COMMUNICATION ET LEADERSHIP**
- **EXPRESSION ET SAVOIR-ÊTRE**



## PROGRAMME 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE - FORMATION EN ALTERNANCE : 525 HEURES / AN

La formation est déclinée en 3 blocs de compétences à valider dans le cadre de la certification de niveau 6 :

### BLOC 1

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

### BLOC 2

Développer la stratégie de la croissance de l'entreprise

### BLOC 3

Manager une équipe commerciale

Les enseignements généraux :

- **S.1 – Marketing analytique et stratégique**

Étude de marché, la démarche mercatique  
Diagnostic stratégique  
Recherche d'actions commerciales  
Le plan d'actions commerciales

- **S.2 – Marketing opérationnel, digital, e-commerce**

Stratégie commerciale de l'entreprise  
Typologie des clients  
L'action par le prix  
L'action par la commercialisation

- **S.3 – Manager une équipe commerciale**

Recrutement  
Pilotage de la force de vente



## Les + Peyrefitte

- o L'art de la vente en anglais
- o Les codes du luxe

- o Storytelling
- o Distribution cosmétique

- o L'histoire du parfum...

## ÉVALUATIONS

**En cours de formation, en fin de B1 et B2 :** Contrôles continus sous forme de partiels, d'oraux, de challenges, d'études de cas tout au long de la formation. Validation de fin de cycle 1 et de fin de cycle 2.

**Évaluations formatives, sommatives et certificatives en fin de cycle (3<sup>ème</sup> année) :**

- Dossiers et oraux à valider en cours d'année (Bloc 1,2 et 3)
- Contrôles continus (Bloc 1,2 et 3)
- Grand oral individuel
- Validation par la commission de certification IMCP

### Validation du titre de Responsable du développement commercial :

Certification professionnelle enregistrée pour trois ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP37849) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent en modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

# Peyrefitte ESTHÉTIQUE



## CONTACTEZ L'ÉCOLE

### CAMPUS TECHNOLAC

3 Allée du Lac de Mont Cenis  
73290 LA MOTTE SERVOLEX

04 79 34 25 11  
itcc73@peyrefitte.com

### CAMPUS LYON

21 Quai Tilsitt  
69002 LYON

04 78 37 35 95  
info@peyrefitte.com

### CAMPUS AIX-EN-PROVENCE

298 Av. du Club Hippique  
13090 AIX-EN-PROVENCE

04 42 20 42 20  
infos@peyrefitte.com



Contact Responsable pédagogique et compétences :

Annie ALBALADEJO • a.albaladejo@peyrefitte.com • Tél : 04.78.37.68.51 / 06.18.53.57.14

L'ÉCOLE D'EXCELLENCE  
votre avenir, c'est notre métier

[WWW.PEYREFITTE-ESTHETIQUE.COM](http://WWW.PEYREFITTE-ESTHETIQUE.COM)