

---

C A T A L O G O  
F O R M A Z I O N E  
F E N A P R O

---

2017-2018

“Percorsi per la profumeria del futuro”

---

F E N A P R O

---

F E D E R A Z I O N E N A Z I O N A L E P R O F U M I E R I

CHANEL

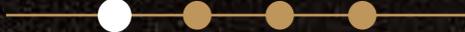


L'ORÉAL

LVMH

SHISEIDO

S I S L E Y



LA PROFUMERIA  
COME CANALE  
**SELETTIVO**:  
UN OBIETTIVO  
RIPOSIZIONANTE

Le profumerie italiane racchiudono un patrimonio unico di storicità, esperienza e conoscenza.

Esse rappresentano “la bellezza” e devono tornare ad essere il punto di riferimento per il consumatore che cerca qualità, expertise e selettività.



CONQUISTARE  
E FIDELIZZARE  
UN **CONSUMATORE**  
E V O L U T O

Nel mercato beauty si moltiplicano le proposte e gli operatori, con un consumatore sempre più eclettico, informato ed esigente.

La profumeria, per dialogare e fidelizzare profili differenti di clientela, deve acquisire modelli e linguaggi nuovi e specifici.

2



IL **CONSIGLIO**  
PROFESSIONALE  
PER CREARE  
V A L O R E

Accogliere la cliente con professionalità, intercettarne i bisogni, rispondere con una proposta mirata e fidelizzante sono gli ingredienti fondamentali del consiglio di qualità. La competenza della venditrice cambia il percepito del punto vendita e ne aumenta il valore.

3



UN **PUNTO VENDITA**  
ORGANIZZATO  
E COINVOLGENTE

L'aspetto emozionale della shopping experience è fondamentale per costruire e rafforzare il legame con il cliente. Il punto vendita, attraverso una corretta pianificazione e gestione delle animazioni ed un layout accattivante, può diventare il luogo d'elezione delle scelte di bellezza.

“ Voglio puntare alla creazione di una figura professionale altamente qualificata che attualmente manca nel mondo della profumeria.

*(Michelangelo Liuni, Presidente FENAPRO)* ”

---

# SCUOLA BEAUTY COACH

---

“L'eccellenza nel consiglio”

4

5

---

## DESTINATARI

Il corso è rivolto a tutte le vendeuses che operano in profumeria

---

## OBIETTIVI

Sviluppare competenze specifiche e professionalizzanti.  
Trasmettere le corrette tecniche di consiglio e le conoscenze/competenze per una eccellente gestione del punto vendita.

---

## ATTESTATO FENAPRO

---

## STRUTTURA DEL CORSO

Il percorso modulare ha forte taglio operativo:  
6 GIORNATE D'AULA SUDDIVISE NELL'ARCO DI 3 MESI,  
NUMERO LIMITATO DI PARTECIPANTI  
PARTNERSHIP / TESTIMONIANZE DI AZIENDE PRODUTTRICI

---

## AREE DISCIPLINARI

Il mercato della cosmetica	Gestione del punto vendita	Un metodo per il consiglio cosmetico
Dati e trend del mercato. Il consumatore e le tendenze d'acquisto.	Gestione di numeri ed obiettivi. Progettazione e gestione promozioni e animazione. Il digital per il punto vendita.	Modello di consiglio cosmetico. Tecniche di link e cross-selling. Fidelizzazione della cliente.

2017 - 2018

---

## MODALITÀ ISCRIZIONE

Per le modalità di iscrizione, date e sedi regionali, consultare la sezione dedicata sul sito [www.fenapro.it/formazione\\_profumeria](http://www.fenapro.it/formazione_profumeria)

# BUSINESS SCHOOL FENAPRO

Management  
per il canale profumeria

“Gestire e far crescere la profumeria”

6

7

## DESTINATARI

Titolari di insegna/profumeria

## OBIETTIVI

La gestione del punto vendita richiede una competenza poliedrica.

Obiettivo del corso è fornire una conoscenza strutturata e completa delle logiche di mercato, della gestione di obiettivi, del fatturato e delle Risorse Umane.

Attraverso dati di mercato, case histories, testimonianze, esercitazioni pratiche, il modulo vuole fornire le corrette conoscenze/competenze per una valida gestione del punto vendita

## ATTESTATO FENAPRO

## STRUTTURA DEL CORSO

### AREE DISCIPLINARI

#### Gestione del business

Indicatori numerici:  
mercato vs. aula.  
Il consumatore  
e i trend di mercato.  
Definizione della strategia:  
dal sogno al piano d'azione.  
Il manager della profumeria.  
Ruoli e funzioni  
sul punto vendita.

#### Gestione delle risorse

La gestione dei collaboratori.  
La formula di gestione delle  
risorse umane: motivazione e  
competenza per ottenere le  
performance.  
La leadership situazionale:  
un metodo individualizzato  
di gestione e feedback  
per il personale.

#### Gestione del pv

Progettazione e gestione  
servizi e animazioni.  
Esposizione  
e trade marketing.  
Selezione brand  
e gestione acquisti.

2017 - 2018

## MODALITÀ ISCRIZIONE

Per le modalità di iscrizione, date e sedi regionali, consultare la sezione dedicata sul sito [www.fenapro.it/formazione\\_profumeria](http://www.fenapro.it/formazione_profumeria)

LA FORMAZIONE **FENAPRO** È:

**I N E D I T A**

UN CATALOGO FORMATIVO TRASVERSALE  
CHE PER LA PRIMA VOLTA CREA E CERTIFICA  
UN BACINO DI FIGURE AD ALTO LIVELLO  
DI PROFESSIONALITÀ.

**C O N C R E T A**

BASATA SU ESIGENZE E OBIETTIVI  
PROFESSIONALI REALI  
DELLA PROFUMERIA, DEFINITI  
GRAZIE ALLA CONSOLIDATA  
CONOSCENZA DEL CANALE.

**C E R T I F I C A T A**

CONCEPITA CON L'OBIETTIVO DI  
FORMARE PROFESSIONISTI QUALIFICATI E  
RICONOSCIUTI A LIVELLO REGIONALE E  
DI CATEGORIA.

**FENAPRO**

F E D E R A Z I O N E N A Z I O N A L E P R O F U M I E R I



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

IN COLLABORAZIONE CON

