
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

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

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



shackleton
consulting