

/01

SUPERJEANNE TRAINING



**MASTERCLASS GESTION PROJET
EN DÉVELOPPEMENT PRODUIT
PARFUMS DE PEAU, COSMÉTIQUES,
PARFUMS D'AMBIANCE**

/02



SUPERJEANNE TRAINING

**COMMENT DÉVELOPPER
SES PARFUMS, PRODUITS COSMÉTIQUES
ET PARFUMS D'AMBIANCE ?**

DE L'IDÉE À LA MISE SUR LE MARCHÉ

ÉTAPE PAR ÉTAPE

/03

LES 5 GRANDES ÉTAPES

DÉFINIR

VALIDER

DÉVELOPPER

PRODUIRE

LANCER



/04

UNE FORMATION POUR

LES ENTREPRENEURS

LES ENTREPRISES

LES ÉTUDIANTS



/05

LES ENTREPRENEURS

SUPERJEANNE TRAINING



- quels sont les paramètres à identifier pour définir, valoriser et valider votre projet de création de marque parfum et cosmétique ?
- quelles sont les étapes clés à piloter pour le développement de vos produits ?
- quels sont les intervenants, les délais, les coûts et les ressources nécessaires ?

CRÉATION DE MARQUE # ENTREPRENEURIAT# DNVB

LES ENTREPRISES ET LES INDÉPENDANTS



- marques, distributeurs, laboratoires, nez parfumeurs, studios de design, graphistes, fabricants packaging, prestataires réglementaire, établissements de production,...
- pourquoi développer ou renforcer les compétences de vos équipes en développement produit en leur apportant une vision globale ?
- pourquoi impliquer et motiver vos collaborateurs en donnant du sens à leur rôle dans la chaîne de la valeur de la création d'un produit ?

VISION GLOBALE # DÉVELOPPEMENT COMPÉTENCES # MOTIVATION

/07

LES ÉTUDIANTS

SUPERJEANNE TRAINING



- étudiants en école de parfums ou cosmétiques.
- quels sont les différents rôles et métiers dans la chaîne de valeur du développement produit ?
- quelles sont les activités pour développer un parfum ou un produit cosmétique ?

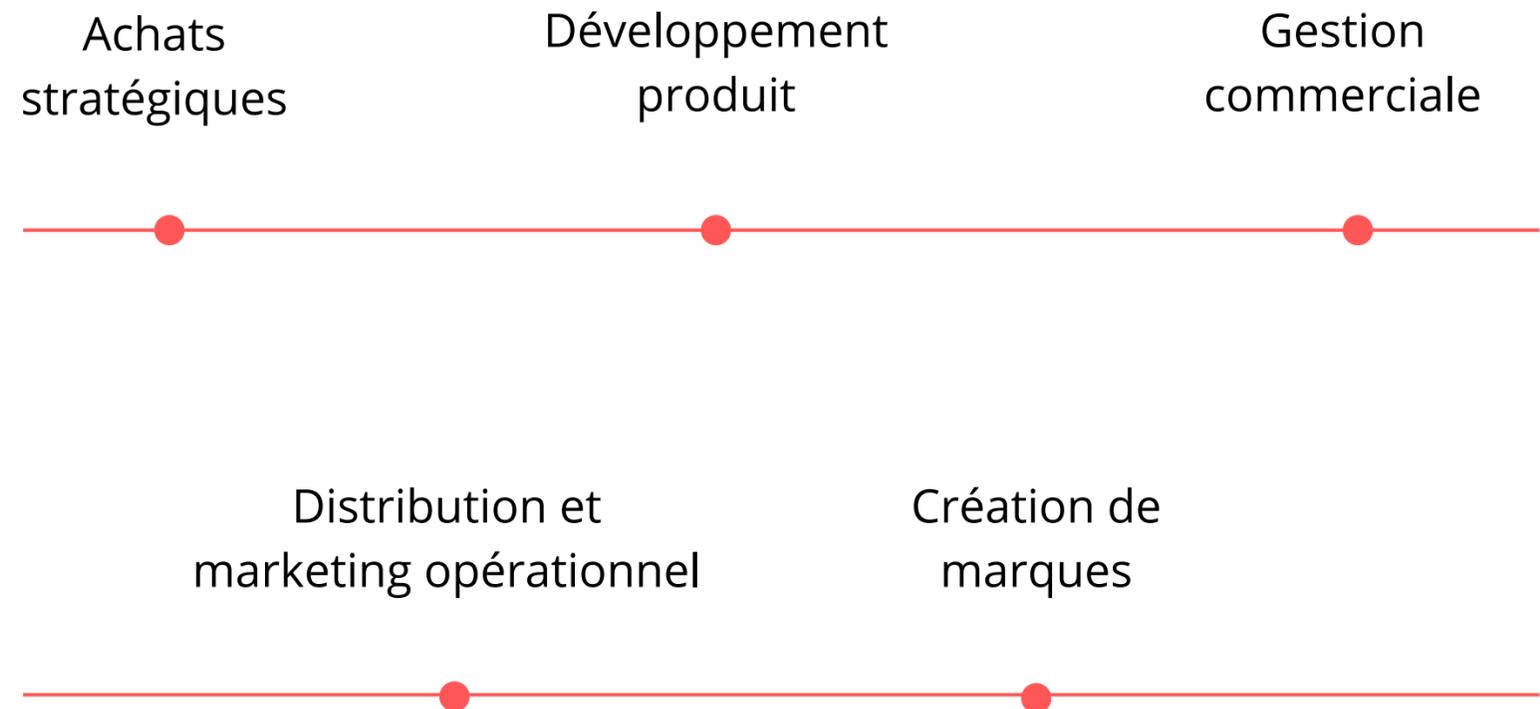
MÉTIERS # ACTIVITÉS # VISION GLOBALE

UN PARCOURS INTERNATIONAL DE 25 ANS DANS L'INDUSTRIE COSMÉTIQUE



SUPERJEANNE TRAINING

UNE EXPERTISE ET VISION 360



MODULE 1: ENTREPRENDRE ET FORMALISER SON PROJET

S1 Entreprendre

- Planifier son parcours entrepreneurial
- Identifier son profil d'entrepreneur
- Identifier ses ressources
- Analyser son SWOT et PESTEL

S2 Formaliser son projet

- Formuler son business model
- Rédiger son business plan
- Rédiger son pitch
- Enregistrer sa société

MODULE 2: DÉFINIR SON PROJET

S1 Définir son projet

- Définir son concept
- Définir sa proposition et relation de valeur
- Définir ses clients cibles
- Définir sa gamme de produits
- Définir son positionnement
- Définir son ADN de marque
- Définir son mix marketing

MODULE 3: VALIDER SON CAHIER DES CHARGES

S1 Valider la définition de son produit

- Lister les éléments du cahier des charges
- Valider la typologie et les caractéristiques du produit
- Valider la fonctionnalité et l'application
- Valider les quantités estimées
- Valider le nombre de références
- Valider les revendications

S3 Valider le budget

- Estimer les investissements de développement produit
- Définir les circuits de distribution
- Estimer le prix de revient et le prix de vente
- Estimer le total cost of ownership

S2 Valider le cadre réglementaire

- Valider les zones de distribution
- Connaitre la réglementation des produits cosmétiques
- Connaitre la réglementation des produits d'ambiance

S4 Valider les délais

- Identifier les activités de développement
- Définir la date de lancement

MODULE 4: DÉVELOPPER

S1 Identifier et planifier les étapes de développement

- Rédiger le retroplanning des activités

S3 Répondre aux exigences réglementaires des produits cosmétiques

- Constituer le Dossier d'Information Produit
- Effectuer les tests réglementaires
- Valider les mentions d'étiquetage cosmétique

S4 Répondre aux exigences réglementaires des parfums d'ambiance

- Valider les mentions d'étiquetage parfums d'ambiance

S2 Exécuter les étapes de développement

- Engager la prospection des fournisseurs et les appels d'offres
- Valider le prix de revient estimatif du produit
- Développer les formules
- Développer le packaging primaire
- Développer le packaging secondaire
- Développer les décors
- Développer les fichiers graphiques
- Effectuer l'analyse fonctionnelle

MODULE 5 :PRODUIRE

S1 Organiser la production

- Rédiger les nomenclatures
- Définir le mode opératoire
- Gérer les approvisionnements
- Planifier la fabrication
- Planifier le conditionnement

S2 Définir la gestion qualité

- Définir le contrôle de la qualité
- Valider les panoplies de défauts
- Valider les fourchettes de teintes

S3 Expédier

- Définir les paramètres de transport

MODULE 6 : LANCER

S1 Définir les besoins pour le lancement

- Définir les besoins du plan marketing

/15

UNE FORMATION CERTIFIÉE QUALIOP ELIGIBLE AUX FINANCEMENTS

**OPCO
POUR LES ENTREPRISES**

**OPCO
POUR LES SALARIÉS**

**FAF
POUR LES INDÉPENDANTS**

**AIF
POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI**

SUPERJEANNE TRAINING



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification Qualiopi a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



3 JOURNÉES *

EN PRÉSENTIEL À PARIS OU BORDEAUX **

EN VISIO DE CHEZ VOUS OU AU BUREAU

INSCRIPTION AUX SESSIONS: 8 PARTICIPANTS MAXIMUM

Réservations par mail ou sur le site www.superjeanne.fr

**la formation peut être adaptée en durée et contenu en fonction de vos besoins*

***nous consulter pour des sessions en présentiel dans d'autres villes et pour les formations en entreprises et écoles*

POUR PLUS
D'INFORMATIONS

EXPLORING BEAUTY
WITH
SUPERJEANNE



stephanie@superjeanne.com



[+33 \(0\)7 66 75 51 33](tel:+33(0)766755133)



<https://www.superjeanne.fr>



https://www.instagram.com/superjeanne_beauty/



[www.linkedin.com/in/stéphanie-gauvin](http://www.linkedin.com/in/st%C3%A9phanie-gauvin)