

PROGRAMME DE FORMATION

BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR - METIERS DE L'ESTHETIQUE, COSMETIQUE, PARFUMEIRE

Le BTS Esthétique, Cosmétique, Parfumerie est un diplôme de niveau 5 visé par l'État.

Prérequis

Toute personne titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC ou équivalence).
Baccalauréat professionnel, général, technologique.
BP esthétique, cosmétique, parfumerie

Mode de formation

En initial ou en alternance

Durée & Rythme de la formation

mode	durée	rythme
Initial	Sur 2ans soit 2200 heures au total (selon calendriers dont 2 périodes de 5 à 7 semaines consécutives consacrées aux PFMP)	Du lundi au vendredi soit 27.5 heures hebdomadaires
En alternance sous contrat de professionnalisation	Sur 2ans soit 1300 heures au total (1 ^{ère} année : 655h et 2 ^{ème} année : 645 h)	2 jours par semaine/16h hebdomadaires
En alternance sous contrat d'apprentissage	Sur 2ans soit 1300 heures au total (1 ^{ère} année : 655 h et 2 ^{ème} année : 645 h)	2 jours par semaine/16h hebdomadaires

Objectif de la formation

Préparation et obtention du BTS Métiers de l'esthétique, cosmétique, parfumerie.

Référentiel d'activités professionnelles CAP Esthétique, Cosmétique, Parfumerie

Le BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » concerne les secteurs de la cosmétologie et de l'esthétique. Le titulaire de ce diplôme possède des compétences lui permettant de se situer en qualité de personnel hautement qualifié dans les domaines de la cosmétique, de l'esthétique et de la parfumerie.

L'intitulé du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » souligne la double dimension de ce diplôme : l'acquisition d'une connaissance approfondie du produit cosmétique et de sa commercialisation, sous les aspects tant scientifiques, réglementaires, économiques, que techniques, s'appuie sur une maîtrise certaine des techniques esthétiques. Quelle que soit l'option choisie, le technicien supérieur en Esthétique, Cosmétique et Parfumerie doit être capable de mettre en relation les savoirs acquis dans tous ces domaines au service des différents publics (clients et professionnels).

Cette profession demande un esprit ouvert aux nouvelles technologies en raison de l'évolution permanente des produits, des techniques et de l'apparition de nouveaux équipements.

Le titulaire du BTS « Métiers de l'Esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie » peut assurer les fonctions suivantes :

- Expertise et conseil scientifiques et technologiques
- Gestion, management
- Animation, formation.

Emplois concernés

Les emplois pour ces professionnels se situent dans de nombreux secteurs, qui se distinguent par leurs spécificités. Les métiers visés relèvent :

- Soit de l'esthétique et de la cosmétique dans ses dimensions d'innovation, de qualité des soins et dans celles de management et gestion d'instituts
- Soit de la production industrielle dans le cadre de la conception, du développement, du contrôle et de l'évaluation de nouveaux produits, techniques et appareils
- Soit d'animations commerciales, de sessions de formation pour des marques : produits cosmétiques, matériels et appareils pour l'esthétique.

Les principales appellations qui correspondent à ces métiers sont les suivantes :

- Responsable d'institut, de spa, de centre de beauté, de parfumerie, d'entreprise de distribution
- Conseiller de vente
- Assistant chef de produit
- Esthéticienne
- Conseiller expert
- Formateur (France, international)
- animateur-formateur, marchandiseur
- Technico-commercial
- Technicien en biométrie et analyse sensorielle
- Technicien en recherche et de développement

Le titulaire du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie » peut exercer son activité dans des structures variées :

- Instituts, spa, centre de bien-être
- Entreprise de distribution : parfumeries, parapharmacie, grands magasins ...
- Entreprise de fabrication et de distribution de produits cosmétiques et matériels professionnels
- Entreprise chargée d'évaluation cosmétique

Le titulaire du BTS « Métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie » choisissent le secteur d'activités dans lequel ils souhaitent s'investir et pour cela, en fin de première année, les étudiants s'orientent vers l'option caractéristique du secteur choisi : -Management - Formation-Markes - Cosmétologie.

Ils peuvent avoir accès aux licences du champ de la cosmétologie et aux licences d'autres champs pour poursuivre leur parcours professionnel.

Modalités d'évaluation

Pré-positionnement avant le début de la formation (test d'entrée).

Tout au long de la formation :

Selon tous les modes d'évaluation imposées par les référentiels de certification :

- ✓ Evaluations écrites sur papier
- ✓ Evaluations écrites sur support informatique

✓ Evaluations orales et de compréhension

- Contrôle continu pour chaque matière ou regroupement de matières et correspondant au référentiel de certification de chaque formation. L'année scolaire est divisée en deux semestres avec envoi des deux bulletins semestriels accompagnés d'un relevé de notes et d'absences.
- Examen blanc sur le deuxième semestre correspondant scrupuleusement au règlement examen et notamment à la définition des épreuves (durée, coef, intitulé des épreuves). Les sujets blancs sont vérifiés en amont pour s'assurer que les savoirs associés et les indicateurs d'évaluation correspondent aux épreuves définies par le référentiel de certification.

Méthodes mobilisées (moyens pédagogiques mis en œuvre) :

- Cours théorique, TD, évaluations
- Synthèse de cours, TD et évaluations sur support papier également
- Chaque salle de formation théorique est équipée d'un tableau ; les formateurs sont équipés de PC portables et de vidéoprojecteurs.
- Chaque salle de formation pratique est équipée d'écrans plats (diffusion de supports et des tutoriels vidéos) reliés à un PC portable utilisé par le formateur ; les équipements (mobilier, appareils, matériels) sont tels qu'imposés par les référentiels de certification.

Encadrement de l'étudiant

Au niveau pédagogique

- Suivi hebdomadaire par les professeurs référents (carnet de scolarité, ou d'alternance)
- Bilan pédagogique intermédiaire assuré en fin de semestre par le professeur référent et la responsable pédagogique ; convocation pour un bilan pédagogique si besoin
- Conseil de classe à la fin de chaque semestre et convocation des étudiant(e)s en difficultés, accompagné(e)s du responsable légal si mineur.

En plus, pour les formules hebdomadaires ou en alternance

- Réunion mensuelle des déléguées en présence de la responsable pédagogique, afin d'assurer un suivi sur l'organisation de la formation et la qualité des formations en étant à l'écoute des étudiant(e)s
- Réunion parents-professeurs annuelle pour permettre la rencontre entre les parents-étudiant(e)s et les formateurs.

Au niveau des PFMP*

L'encadrement, le placement, l'élaboration des conventions et le suivi des périodes sont assurés par la responsable des relations entreprises.

* ne concerne pas les étudiants inscrits en candidat libre

Au niveau du suivi entreprise, pour les étudiant (e) s en alternance

L'encadrement, le placement, l'élaboration des contrats et le suivi en entreprise sont assurés par la responsable de l'alternance.

Référentiel de certification

		COMPETENCES
GROUPE DE COMPETENCES COMMUNES	CC1 Prestations de services	CC1.1. Concevoir et mettre en œuvre des prestations (soins et techniques) performantes et innovantes CC1.2. Adapter sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des savoirs, des techniques et des contextes. CC1.3. Concevoir des conseils experts dans un objectif de vente
	CC2 Communication Professionnelle	CC2.1. Rechercher, collecter et exploiter des ressources relatives à la profession en vue d'une communication stratégique CC2.2. Etablir une relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs (clients, professionnels, partenaires ...)
	CC3 Environnement professionnel	CC3.1. Gérer l'environnement de travail CC3.2. Assurer la qualité (produits, prestations, services) CC3.3. S'inscrire dans les enjeux de la profession, dans un cadre local et international
COMPETENCES SPECIFIQUES	CS1 Management	CS1.1. Gérer l'entreprise CS1.2. Elaborer des projets entrepreneuriaux (création, reprise, gestion et développement d'entreprise) CS1.3. Assurer le développement de l'entreprise
	CS2 Formation – Marque(s)	CS2.1. Concevoir, impulser et conduire des actions d'information, d'animation et de négociation dans le respect de l'image et de la culture de l'entreprise CS2.2. Former aux techniques de soins, aux techniques de vente et d'utilisation de produits, animer des actions. CS2.3. Négocier les ventes de produits, de matériels, d'appareils.
		CS3.1. Réaliser une étude technique dans le cadre de « recherche et développement » (R&D)

	CS3 Cosmétologie	CS3.2. Mettre en œuvre des techniques de fabrication, de contrôle CS3.3. Objectiver l'efficacité d'un produit, d'une technique CS3.4. Réaliser une analyse sensorielle.
--	---------------------	---

Définition des épreuves - Règlement d'examen

BTS « métiers de l'esthétique, de la cosmétique et de la parfumerie »			Voie scolaire dans un établissement public ou privé sous contrat Voie de formation professionnelle continue dans un établissement public habilité Voie de l'apprentissage dans un établissement habilité		Formation professionnelle continue dans un établissement public habilité		Voie scolaire dans un établissement privé hors contrat Voie professionnelle continue dans un établissement non habilité Voie de l'apprentissage dans un établissement public non habilité ou une section d'apprentissage non habilitée Voie de l'enseignement à distance	
Épreuves		Coeff	Forme	Durée	Forme	Durée	Forme	Durée
E1 Langue vivante étrangère A	U1	2	CCF	2 situations d'évaluation	CCF		Ponctuelle Orale	30 min 15 min
E2 Environnement professionnel Commune aux trois options	U2	3	Ponctuelle Écrite	3 h	CCF 1 situation d'évaluation		Ponctuelle Écrite	3 h
E3 Environnement scientifique et technologique Commune	U3	4	CCF	1 situation d'évaluation	CCF 1 situation d'évaluation		Ponctuelle Écrite	4 h

aux trois options								
E4 Épreuve professionnelle		(10)					Ponctuelle Pratique	6 h
Sous-épreuve : Techniques professionnelles Commune aux trois options	U41	6	CCF	1 situation d'évaluation	CCF	1 situation d'évaluation	Ponctuelle Pratique	3 h
Sous-épreuve : Mise en œuvre opérationnelle Spécifique de chaque option	U42	4	CCF	1 situation d'évaluation	CCF	1 situation d'évaluation	Ponctuelle Pratique	3 h
E5 Conseil et expertise scientifiques et technologiques Spécifique de chaque option	U5	4	Ponctuelle Écrite	4 h	Ponctuelle Écrite	4 h	Ponctuelle Écrite	4 h
E6 Soutenance du projet Commune aux options management et cosmétologie ; spécifique de l'option formation-maquillage	U6	5	Ponctuelle Orale	40 min	CCF	1 situation d'évaluation	Ponctuelle Orale	40 min
Épreuve facultative Langue vivante : LVE.B	UF1		Orale	20 min	Orale	20 min	Orale	20 min

Programme de Formation

CC1 – Prestations et services

- ✓ CC1.1. Concevoir et mettre en œuvre des prestations (soins et techniques) performantes et innovantes :
 1. Identifier les besoins et les attentes des publics
 2. Réaliser, en expert, des prestations esthétiques performantes et innovantes
 3. Concevoir de nouveaux protocoles de soin et de vente
 4. Mettre en œuvre des techniques esthétiques et cosmétiques comparatives
 5. Evaluer les résultats d'une prestation, la satisfaction de la clientèle.
- ✓ CC1.2. Adapter sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des savoirs, des techniques et des contextes.
 1. Intégrer les pratiques et technologies innovantes dans un cadre national, européen, international
 2. Maîtriser les risques (humains, matériels, économiques ...) liés aux innovations
- ✓ CC1.3. Concevoir des conseils experts dans un objectif de vente
 1. Identifier le profil client
 2. Sélectionner les solutions adaptées
 3. Argumenter les solutions retenues

CC2 – Communication Professionnelle

- ✓ CC2.1. Rechercher, collecter et exploiter des ressources relatives à la profession en vue d'une communication stratégique
 1. Caractériser la situation donnée
 2. Constituer une base documentaire
 3. Elaborer des supports à visée stratégique
- ✓ CC2.2. Etablir une relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs (clients, professionnels, partenaires ...)
 1. Promouvoir l'image, les valeurs, la stratégie de la marque, de l'entreprise
 2. Communiquer à l'écrit et à l'oral
 3. Communiquer dans une langue étrangère
 4. Evaluer l'efficacité de la communication, proposer des actions correctives

CC3 – Environnement professionnel

- ✓ CC3.1. Gérer l'environnement de travail
 1. Optimiser les fonctions et l'organisation des locaux professionnels
 2. Adapter les évolutions de services, de prestations au contexte organisationnel

- ✓ CC3.2. Assurer la qualité (produits, prestations, services)
 - 1. Contribuer à la veille réglementaire, scientifique et, technologique
 - 2. Mettre en œuvre la démarche qualité, la politique de développement durable
- ✓ CC3.3. S'inscrire dans les enjeux de la profession, dans un cadre local et international
 - 1. Analyser le contexte professionnel local, européen... en vue d'adaptation, d'évolution
 - 2. Mettre en place un travail de synergie avec le personnel de l'entreprise et avec d'autres professionnels

CS1 - Management

- ✓ CS1.1. Gérer l'entreprise
 - 1. Gérer la trésorerie de l'entreprise, suivre le cycle d'exploitation
 - 2. Gérer les produits et les matériels
 - 3. Recruter les personnels
 - 4. Encadrer l'équipe
 - 5. Evaluer l'attente des objectifs
- ✓ CS1.2. Elaborer des projets entrepreneuriaux (création, reprise, gestion et développement d'entreprise)
 - 1. Elaborer et suivre le projet d'exploitation, le business plan, le process de travail
 - 2. Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de communication
 - 3. Evaluer les opérations promotionnelles
- ✓ CS1.3. Assurer le développement de l'entreprise
 - 1. Suivre la clientèle, la développer et la fidéliser
 - 2. Mettre en adéquation les attentes de la clientèle avec les objectifs de l'entreprise et les contraintes liées à la productivité
 - 3. Veiller au bon positionnement concurrentiel

MAJ sept 2021

CS2 - Formation - Marque(s)

- ✓ CS2.1. Concevoir, impulser et conduire des actions d'information, d'animation et de négociation dans le respect de l'image et de la culture de l'entreprise
 - 1. Caractériser les interlocuteurs, les situations de vente, les contextes
 - 2. Conduire les actions
 - 3. Evaluer les actions conduites
 - 4. Assurer le relais entre les dépositaires et l'entreprise
- ✓ CS2.2. Former aux techniques de soins, aux techniques de vente et d'utilisation de produits, animer des actions.

1. Préparer, organiser une action de formation
 2. Concevoir des démonstrations de techniques
 3. Adapter l'action de formation à l'international
- ✓ CS2.3. Négocier les ventes de produits, de matériels, d'appareils.
1. Organiser le plan de prospection dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et dans l'objectif du développement du portefeuille clients
 2. Développer le suivi du secteur sur un portefeuille clients
 3. Rendre compte

MAJ sept 2021

Groupe de compétences/matières

GROUPE DE COMPETENCES	ENSEIGNEMENTS
Groupe de compétences communes	
CC1 PRESTATIONS ET SERVICES	Conception et mise en œuvre de techniques esthétiques
	Environnement esthétique
	Physique appliquée
	Chimie appliquée
	Le produit cosmétique
	Biologie appliquée
CC2 COMMUNICATION PROFESSIONNELLE	Méthodes et moyens de communication
	Promotion et communication commerciale
	LVE.A
	LVE.B
CC3 ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Culture économique, juridique et managériale
	Environnement de travail : un outil stratégique
OPTIONS	
	Conception et mise en œuvre de techniques esthétiques
	Management des équipes
	Management de l'entité commerciale

CS1 MANAGEMENT	Cadre scientifique et technologique
	Mise en valeur de l'offre de produits et de services et communication publicitaire
	LVE.A
	LVE.B (option)
	Travaux pratiques pluridimensionnels
CS2 FORMATION - MARQUES	Techniques de formation et d'animation
	Techniques de négociation relation client
	Gestion commerciale
	Techniques Commerciales
	Evolution de l'environnement professionnel
	Image et mise en scène de la marque
	LVE.1
	LVE.2
	Actions professionnelles
	Travaux pluridimensionnels

Indicateurs de résultats

- 100% de réussite à l'examen final en 2021 en Option A.
- 100% de réussite à l'examen final en 2021 en Option B.
- 5.5% de rupture en cours d'année,
- 33% de nos élèves entrent sur le marché de travail. (Résultats sur l'analyse statistique des réponses à date)

Équivalences et passerelles

- Bac +2 Niveau 5 de la nomenclature des niveaux de qualification
- Pas de passerelle possible si arrêt en cours de formation

Modalités et délais d'accès

- Pré-sélection sur dossier de candidature (incluant test de prérequis)
- Entretien individuel
- Signature du contrat de scolarité ou du contrat d'apprentissage (employeur, élève, école)

L'inscription est possible jusqu'à 7 jours avant le début de la formation.

Tarifs

Alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) : prise en charge totale par l'OPCO de l'entreprise.

Formation initiale : 90€ de frais d'inscription / 4600€ l'année de formation (possibilité d'échelonnement mensuel)

Kit premier équipement : 990€

Accessibilité aux personnes handicapées

Conformément à la Loi du 11/02/2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées, et aux articles D5211-1 et suivants du Code du Travail, l'école DE LUCA s'engage à soutenir le développement de l'accessibilité de son offre de formation aux personnes handicapées.

Vous avez un handicap et souhaitez une prise en compte de celui-ci dans l'organisation de cette formation, merci de contacter : Valérie Weillaert- vweillaert@ecoledelUCA.fr - 03 20 06 88 14

Code RNCP

BTS - Métiers de l'Esthétique Cosmétique Parfumerie certifié au Répertoire national des certifications professionnelles : RNCP20693

MAJ sept 2021