

EN SAVOIR PLUS

FORMATION

DIPLÔME

BM Esthéticien cosméticien

(diplôme de niveau 5) - Code RNCP : 36403

L'esthéticien-cosméticien participe à la mise au point et au développement des produits et de techniques esthétiques. Son rôle est également de conseiller et de vendre des produits, des matériels et des services auprès de clients. Il réalise des techniques esthétiques spécifiques. Il gère les espaces de vente de produits et de services. Il doit savoir diversifier ses activités et se mettre au courant des nouveautés afin de fidéliser sa clientèle. Le/la titulaire en BM esthétique est un expert(e) hautement qualifié(e) qui assure les activités de réalisation des prestations, de direction et d'organisation d'une entreprise artisanale de l'institut ou du secteur esthétique d'un établissement.

Conditions d'accès/Prérequis :

Pour accéder à la certification, des prérequis sont déterminés, il est demandé de justifier au préalable de l'un des prérequis suivants :

- d'un BTS d'esthétique-cosmétique et satisfaisant un entretien de positionnement ;
- de l'unité de pratique du BTS d'esthétique-cosmétique et ayant suivi la formation du dit BTS et satisfaisant à un entretien de positionnement ;
- d'un titre ou diplôme de niveau 4 d'esthétique-cosmétique et satisfaisant à un entretien de positionnement ;
- d'un bac général ayant suivi une préparation au BMIII comprenant au minimum : l'obtention du CAP d'esthétique-cosmétique et 100h de soins corps ;
- d'un bac général et d'un CAP d'esthétique-cosmétique et d'un CQP SPA ;
- d'un niveau 3 d'esthétique-cosmétique faisant état de 5 ans d'expérience professionnelle dans l'esthétique (hors temps d'apprentissage) et satisfaisant à un entretien de positionnement, vérifiant entre autres les connaissances en soins corps et anglais.

Durée de la formation :

2 ans, soit 861 heures

Dates de démarrage de la formation :

de fin août à novembre (nous consulter)



Programme de formation

RNCP36403BC01 : Créer et gérer un institut de beauté

- Construire un projet entrepreneurial dans le domaine de l'esthétique-cosmétique en élaborant un business model et en identifiant les leviers d'aide financiers et administratifs, afin d'ancrer son projet de création, de reprise ou de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur cosmétique.
- Promouvoir le projet de création/reprise d'institut de beauté/SPA en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling, afin de convaincre des financeurs de sa viabilité.
- Assurer une veille juridique et technologique dans le domaine de l'esthétique-cosmétique en identifiant les sources et les acteurs clés de l'hygiène et de la réglementation, afin de proposer des services et des produits en conformité, d'anticiper les évolutions réglementaires et d'informer le personnel à l'occasion de toute évolution juridique ou normative.
- Assurer une veille des évolutions métier dans le domaine de l'esthétique-cosmétique en participant aux congrès et salons professionnels ainsi qu'en assurant le suivi des tendances s'inscrivant dans le cadre de prestations esthétiques afin de proposer des prestations répondant aux attentes des clients et des prospects.
- Veiller à la conformité sur le plan de l'hygiène et de la sécurité et au nettoyage des équipements, matériels et locaux mobilisés lors des prestations, en s'appuyant sur le règlement sanitaire de la structure ainsi qu'en utilisant les techniques de nettoyage et les produits adaptés afin de mener les interventions dans des conditions optimales d'hygiène et de sécurité
- Rédiger les procédures de mise en application des mesures de sécurité, en respectant la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité du travail afin d'anticiper les risques aux personnes et à l'institut/SPA.
- Élaborer un plan de financement à destination du banquier, en diversifiant les sources de financements et en justifiant chacun des postes et la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices, afin de mener un projet intra-entrepreneurial viable
- Évaluer de façon continue la santé de l'entreprise, en se référant aux moyennes professionnelles du secteur, en établissant, pour chaque production, le seuil de rentabilité pour l'entreprise, en contrôlant la valeur des stocks et sa rotation, en négociant les délais fournisseurs et en apportant les correctifs nécessaires, afin de s'assurer de la viabilité de l'institut de beauté/ SPA.

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous souhaitez nous faire part de besoins spécifiques, notre référent M. Chalandon est à votre écoute au 04 66 62 80 30.

L'alternance s'effectue sur un rythme d'une semaine en moyenne au CFA IRFMA 30 et 3 semaines en entreprise.

Rythme : 35 heures par semaine

Effectif : 12 stagiaires

Rémunération par l'employeur de l'apprenant en fonction de l'âge
Aucun frais de scolarité pour l'apprenant.

Tarif : 15€ de l'heure

Modalité pédagogique : formation en présentiel

Méthodes pédagogiques

mobilisées : expositive, démonstrative, pédagogie active

Moyens pédagogiques : l'IRFMA dispose d'espaces pédagogiques dédiés à la formation dont des plateaux techniques d'exception, salles de cours équipées de TBI, vidéo projecteur.

Modalités d'évaluation durant la formation : formative, sommative
Modalité d'évaluation à l'issue de la formation : examen final



Suivez-nous sur les réseaux sociaux
www.cma-gard.fr



Tél : 04 66 62 80 30

Fax 04 66 62 80 37

Courriel : cfa@cma-gard.fr

Institut Régional de Formation des Métiers de l'Artisanat (IRFMA 30/CFA)
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (Site du Gard)
904 Avenue Maréchal Juin
30908 Nîmes Cedex 2



EN SAVOIR PLUS

FORMATION

DIPLÔME

- Superviser les stocks de produits techniques, d'hygiène, reventes et consommables de l'institut beauté / SPA en vérifiant les stocks renseignés dans l'outil de suivi et en les comparant avec les stocks réels afin de s'assurer de l'actualisation de la gestion des stocks.

RNCP36403BC02 : Créer et adapter les protocoles d'esthétique dans un institut de beauté /spa

- Créer des protocoles de soins innovants pour le corps, le visage ou une partie ciblée du corps en combinant l'utilisation de techniques manuelles, de produits et d'appareils afin de personnaliser les soins proposés au besoin de la clientèle.
- Créer des programmes de soins faisant intervenir l'eau en tenant compte de la pression, de la température, de la composition de l'eau et des contre-indications du client ainsi qu'en proposant d'autres types de soins complémentaires afin de lui proposer des soins adaptés à ses objectifs et attentes.
- Réaliser une pose de prothèses ongulaires en respectant la morphologie des mains/pieds et des ongles du client et en choisissant la technique adaptée à ses besoins afin de réaliser une prestation de qualité en termes de tenue et de durée et au rendu harmonieux.
- Réaliser une prestation d'embellissement du regard en choisissant les techniques les plus adaptées au visage du client, en respectant les contre-indications et les souhaits du client afin d'obtenir un résultat conforme à ses attentes.

RNCP36403BC03 : Commercialiser les prestations de beauté d'un institut de beauté /spa

- Concevoir une offre commerciale lisible sur le segment des prestations de l'entreprise en développant une gamme de services spécifiques différenciant les compétences et les savoir-faire particuliers de l'entreprise au regard de la concurrence locale et régionale, dans l'objectif d'une diffusion à des particuliers et des professionnels
- Définir les objectifs de vente à court, moyen et long terme, en fonction de la marge à réaliser, de la péremption des produits, et la nature/durée des promotions, afin de mettre en œuvre une politique commerciale cohérente.
- Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client analysé, tout en étant force de proposition et y compris en langue étrangère, afin de répondre au mieux à la demande du prospect.
- Définir la stratégie de communication externe de l'entreprise en sélectionnant les actions marketing pertinentes à la mise en valeur des réalisations de l'entreprise, à des fins de prospection et de communication à destination des clients.

RNCP36403BC04 : Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/spa

- Conduire un entretien diagnostic des attentes et des besoins du client en le questionnant et en observant la zone à traiter au regard de son objectif du client afin de proposer une cure de prestations et de produits permettant de fidéliser le client et de conclure la vente.
- Conseiller la clientèle de l'institut de beauté / SPA de manière personnalisée en proposant une cure de prestations et des produits/ prestations complémentaires en tenant compte des contre-indications du client, de ses attentes et de ses besoins tout en veillant à lever les craintes et les objections du client afin de conclure la vente et de le fidéliser.
- Planifier des rendez-vous avec le client en lien avec les conseils prodigués en tenant compte du temps à respecter entre chaque prestation et des paramètres liés à au programme de soins vendu afin de le fidéliser.

RNCP36403BC05 : Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté /spa

- Superviser l'organisation du travail au sein de l'institut/SPA en l'analysant en se référant aux évaluations des salariés et aux résultats d'activité de l'entreprise et en prenant en compte les situations de handicap puis en proposant des actions correctives afin d'améliorer l'efficacité des salariés.
- Evaluer les besoins en formation pour l'institut/SPA, en analysant les besoins en formation ressortis des entretiens professionnels et projets professionnels des salariés, tout en intégrant les innovations techniques, réglementaires du secteur d'activité de l'entreprise, afin d'organiser la montée en compétence des salariés.
- Mettre en place les actions d'une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en accord avec les accords de branche, afin d'organiser une stratégie RH cohérente dans l'entreprise.
- Assurer le suivi des apprenants en organisant les séquences d'évaluation du jeune dans l'institut/SPA et les communiquer à l'autorité compétente, afin d'ajuster la progression des acquis par l'apprenant en adéquation avec le référentiel du titre/diplôme préparé.
- Former son apprenant dans l'acquisition des compétences liées aux protocoles de soins et des gestes techniques en définissant son niveau de connaissances et en adaptant sa progression et ses explications en conséquence afin qu'il soit capable de reproduire ces gestes techniques de manière autonome.



Tél : 04 66 62 80 30
Fax 04 66 62 80 37
Courriel : cfa@cma-gard.fr

Institut Régional de Formation des Métiers de l'Artisanat (IRFMA 30/CFA)
de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat (Site du Gard)
904 Avenue Maréchal Juin
30908 Nîmes Cedex 2



Suivez-nous sur les réseaux sociaux
www.cma-gard.fr

