



Objectifs : Le BTS métiers de l'esthétique, de la Cosmétique et de la Parfumerie, option B – Formation/Marques 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. Il sera capable de mettre en relation les savoirs acquis dans tous ces domaines au service de 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.

Débouchés professionnels : À l'issue de la formation, le stagiaire peut exercer des fonctions de responsable d'institut, de spa, de centre de beauté, de parfumerie, d'entreprise de distribution, conseiller de vente, assistant chef de produit, esthéticien(ne), conseiller expert, formateur, animateur-formateur, marchandiseur, technico-commercial, technicien en biométrie et analyse sensorielle, technicien en recherche et de développement..

Poursuites d'études : Le stagiaire peut poursuivre ses études en licence professionnelle lui permettant d'affiner ses connaissances en commerce, en cosmétologie ou de se spécialiser dans l'esthétique de luxe et de santé (Bachelor Esthétique Luxe / Bachelor Esthétique Santé Social).

Renseignements

40 500 640

ou par mail :

formation@grepfoc.pf

BTS métiers de l'ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE Option : Formation-Marques

PRE-REQUIS : Le BTS métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat avec une spécialité adaptée (bac général, bac STMG, bac ST2S, bac pro esthétique cosmétique parfumerie etc...)

MODALITES D'ADMISSION : Accès sur dossier, test et/ou entretien.

PROGRAMME : - Conçoit, impulse et conduit des actions d'information, d'animation et de négociation dans le respect de l'image et de la culture de l'entreprise,
- Forme aux techniques de soins, aux techniques de vente et d'utilisation de produits
- Négocie les ventes de produits, de matériels et d'appareils.

Compétence 1 : Prestations et services

Concevoir et mettre en œuvre des prestations (soins et techniques) performantes et innovantes
Adapter sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des savoirs, des techniques et des contextes
Concevoir des conseils experts dans un objectif de vente

Compétence 2 : Communication professionnelle

Rechercher, collecter et exploiter des ressources relatives à la profession en vue d'une communication stratégique
Etablir une relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs (clients, professionnels, partenaires...)

Compétence 3 : Environnement professionnel

Gérer l'environnement de travail
Assurer la qualité (produits, prestations, services)
S'inscrire dans les enjeux de la profession, dans un cadre local et international

Compétence 4 : Option Formation Marques

Techniques de formation et d'animation
Techniques de négociation – relation client
Gestion commerciale
Technologies commerciales
Évolution de l'environnement professionnel
Image et mise en scène de la marque

Durée de la formation :

2 ans en alternance (2 jours en cours et 3 jours en entreprise)

Cette formation est accessible dans le cadre de l'apprentissage.

Lieux de formation : LP de Mahina et GREPFOC Pirae
Intervenant : Formateurs du GREPFOC
Validation : Diplôme national de niveau V (BTS)
Méthodes pédagogiques : Cours pratiques & théoriques
Equipements : Plateaux techniques équipés
Salles équipées de postes informatiques en réseau
Salles banalisées équipées de tableaux interactifs

Un kit par stagiaire de matériel professionnel sera exigé.