



BAC PRO ESTHÉTIQUE

COSMÉTIQUE PARFUMERIE

NIVEAU 4

En alternance



06 92 39 15 17 / 0692 24 99 16

secretariat@elfeacademy.fr

www.elfeacademy.fr

5 Rue Robert Labor , 97490 Saint-Denis

1 Route du Moufia , 97490 Sainte-Clotilde



2024

mises à jour- août 2024: GFN

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de

- Maîtriser les techniques de soins esthétiques pour le visage et le corps, ainsi que les soins liés aux phanères (ongles, cheveux, etc.).
- Réaliser des maquillages professionnels, y compris pour les ongles.
- Appliquer les compétences techniques et pratiques acquises pour répondre aux besoins diversifiés de la clientèle en esthétique.

Les débouchés :

- esthéticien(ne) hautement qualifié
- Chef d'entreprise / Directeur / Directrice / Gérant / Gérante / Responsable d'institut ou centre de beauté, parfumerie et esthétique
- Animateur / Animatrice de vente auprès de la clientèle
- Conseiller / Conseillère en image
- Maquilleur / Maquilleuse

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Prestations de beauté et de bien-être (visage et corps)

- Adapter et mettre en œuvre des protocoles de soins esthétiques spécifiques du visage
- Maîtriser et appliquer des techniques de soins personnalisés pour le visage (soins anti-âge, hydratation, nettoyage de la peau, traitements spécifiques).
- Adapter et mettre en œuvre des protocoles de maquillage du visage et des ongles
- Savoir réaliser des maquillages professionnels (jour, soirée, spécial événements) et effectuer des soins esthétiques des ongles (manucure, pédicure, pose de vernis, nail art).
- Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères
- Prendre soin des phanères (cheveux, cils, sourcils) et pratiquer des techniques d'épilation adaptées.

Relation et expérience client (secteurs esthétique, cosmétique et parfumerie)

- Accueillir et prendre en charge la clientèle
- Offrir un accueil personnalisé, répondre aux besoins des clients et assurer un service de qualité.
- Analyser les attentes de la clientèle et élaborer un parcours client
- Identifier les besoins et désirs des clients pour créer un parcours sur mesure qui répond à leurs attentes et garantit leur satisfaction.
- Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques
- Apporter des conseils professionnels sur les produits cosmétiques et recommander des prestations en fonction des besoins spécifiques des clients.
- Mettre en place et animer des actions de promotion de produits et de prestations esthétiques
- Développer des actions marketing pour promouvoir les produits et services, organiser des événements, des démonstrations ou des promotions pour attirer et fidéliser la clientèle.
- Évaluer la satisfaction de la clientèle
- Recueillir et analyser les retours des clients pour évaluer leur niveau de satisfaction et mettre en place des actions d'amélioration continue.

Pilotage d'une entreprise (secteurs esthétique, cosmétique et parfumerie)

- Gérer les ressources humaines
- Recruter, former et encadrer le personnel, gérer les plannings et assurer une bonne cohésion au sein de l'équipe.
- Assurer la gestion administrative, commerciale et financière d'une entreprise
- Gérer les aspects administratifs (comptabilité, facturation), commerciaux (relations fournisseurs, gestion des stocks) et financiers (budget, rentabilité) de l'entreprise.
- Communiquer avec différents interlocuteurs
- Maintenir une communication fluide avec les clients, les partenaires externes, les fournisseurs, et les autorités pour assurer une gestion optimale de l'entreprise.
- Installer et gérer des espaces de travail
- Organiser et aménager l'espace de travail de manière ergonomique, fonctionnelle et en respectant les normes sanitaires et de sécurité.
- Assurer la veille documentaire
- Rester informé des évolutions technologiques, réglementaires, environnementales, commerciales et concurrentielles, afin d'adapter l'entreprise aux changements du marché et aux nouvelles tendances

POUR CONNAÎTRE LES PASSERELLES VERS D'AUTRES CERTIFICATIONS AINSI QUE LES SUITES DU PARCOURS, CONSULTEZ :

MOYENS D'ENCADREMENT

L'opportunité sera donnée aux apprenants de bénéficier de l'expérience d'une équipe pédagogique qualifiée. Spécialistes dans leur domaine d'études, nos formateurs sont certifiés. Ils proposent des cours en phase avec les exigences des examens

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation se feront sous forme de ECF (Evaluation en cours de formation), d'évaluation des périodes d'application en entreprise, d'évaluation de la satisfaction, d'emargement et d'un examen final, auto évaluation début et fin de formation, QCM, dossier à réaliser, mises en situation, entretien, évaluation début et fin de formation, examen professionnel, feuille d'emargement par demi-journée, attestation de présence, règlement d'examen.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

En fonction des places disponibles, les candidatures sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation.

Prendre contact avec le secrétariat pour la liste des dossiers à fournir en vue de l'inscription

LIEU DE LA FORMATION

- 5 Rue Robert Labor, 97490 Saint-Denis
- 1 Routes du moufia, 97490 Sainte-Clotilde

MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Certification visée :**
Baccalauréat Professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie
- **Durée :**
36 mois (3ans)
- **Nombre d'heures en centre :**
1850 heures
- **Public visé :**
Tout
- **Rythme :**
2 jours en formation et 3 jours en entreprise
- **Horaires en centre de formation :**
De 7H30 à 11H30 / De 12H30 à 16H30
- **Organisation :**
en présentiel / en distanciel
- **Taille du groupe :**
20 PLACES MAXIMUM
- **Financement :**
Pris en charge par L'OPCO
- **Pré-requis :**
AUCUN
- **Date :**
SESSION EN COURS D'OUVERTURE
- **Accessibilité :**
Nos locaux sont adaptés PMR. Pour toute situation de handicap, merci



POUR CONNAÎTRE LES PASSERELLES VERS D'AUTRES CERTIFICATIONS AINSI QUE LES SUITES DU PARCOURS, CONSULTEZ :