

FICHE FORMATION

BP Esthétique

Objectifs :

Le titulaire du BP Esthétique assure l'accueil et le suivi de la clientèle (prise de rendez-vous, analyse de la demande, présentation des prestations). Il maîtrise toutes les techniques en soins esthétiques du visage et du corps, et en maquillage.

Il possède les compétences nécessaires pour conseiller les clients, et assurer la vente et la promotion de soins et de produits esthétiques. Il peut ainsi organiser le lancement de nouveaux produits ou des animations commerciales sur le point de vente.

Enfin, il est capable de gérer du personnel (élaboration de planning, formation aux techniques et produits, recrutement) et d'assurer la gestion administrative et financière de la structure (suivi des stocks, organisation de l'espace de vente, entretien des équipements).

Le titulaire du BP exerce son activité principalement dans les parfumeries ou les instituts de beauté dont il peut, après quelques années d'expérience, assurer la direction technique. Il peut également devenir animateur commercial pour des entreprises de produits et de matériels, ou Conseiller en image.

Prérequis :

- Signer un contrat d'apprentissage ou Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 29 ans révolus ;
- Après 2 ans de CAP du secteur.

Aptitudes :

- Pratiquer des épilations sur diverses zones du corps et du visage.
- Déterminer le type de peau de chaque client afin de choisir les produits et les soins appropriés.
- Améliorer la santé de la peau des clients à l'aide de produits de soins appropriés. Exemples : masque hydratant pour les peaux sèches, lotion apaisante pour les peaux sensibles, irritées, etc.
- Effectuer des nettoyages de peau plus ou moins profonds selon diverses techniques : gommage, peeling
- Pratiquer différents types de massages : relaxants, tonifiants, etc.
- Maquiller les clientes en tenant compte de plusieurs facteurs : forme du visage, couleur des yeux, carnation naturelle, type de peau, etc.
- Effectuer des manucures et des pédicures. Cela comprend notamment le limage des ongles, des callosités et la pose du vernis.
- Donner des conseils beauté à ses clientes, qu'elles pourront suivre chez elles.
- Tenir le rôle de démonstratrice en expliquant les différents avantages de tel ou tel produit de beauté.

- Accueillir la clientèle, la fidéliser, et gérer les stocks, passer les commandes, négocier avec les fournisseurs,

Compétences :

- Sens du relationnel
- Créativité
- Discrétion
- Ecoute
- Curiosité

Disciplines étudiées :

DOMAINE PROFESSIONNEL :

- Biologie générale et appliquée
- Techniques Esthétiques : soins visage, maquillage, épilation, manucure
- Technologie des produits et des appareils
- Prévention, santé, environnement
- Vente des produits et des services
- Arts Appliqués

DOMAINES GÉNÉRAUX :

- Français
- Histoire-Géographie
- Éducation Civique
- Mathématiques
- Physique-Chimie
- Langue vivante

Méthodes mobilisées :

CCF et / ou ponctuel

Modalités d'évaluation :

Évaluations en Centre de Formation et en entreprise
Passage de l'examen à l'issue de la formation

Accessibilité :

Tous publics.

Délais d'accès :

Rentrée de septembre à décembre.

Informations pratiques :
