

BP ESTHETIQUE

Suivi de progression

Ce que doit acquérir un(e) apprenti(e)
au cours de sa formation et de son apprentissage

L'apprenti(e) en BP esthétique cosmétique parfumerie devra acquérir au cours de sa formation et de son apprentissage les compétences d'un professionnel hautement qualifié.

Il ou elle devra être compétent(e) :

- En soins esthétiques du visage et du corps et en maquillage
- En conseils
- En vente de prestations de service, de produits cosmétiques et de parfumerie
- En animation de pôles de vente
- En gestion des unités de prestations de services ou de vente de produits

Il ou elle devra participer à la formation des personnels et devra être en capacité d'assurer la gestion administrative et financière de l'entreprise.

Fonction 1 : Accueil et suivi de la clientèle					
Activité 1 : Accueil de la clientèle					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Accueil téléphonique ou autre moyen technologique : identification de l'interlocuteur et de la demande. Traitement de la demande			
		Accueil pour une prestation de vente, de service : prise de contact, prise en compte de la demande. Proposition de services (installation et confort du client, présentation des tarifs, de doses d'essais...). Prise de congé			
Activité 2 : Suivi du client au cours des prestations					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Présentation au client des différentes étapes de la prestation			
		Suivi des différentes phases de la prestation			
		Appréciation de la satisfaction du client			
		Renseignement de la fiche client			
		Saisie des informations			

***1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : Acquis si accompagné ; 4 Acquis en autonomie**

Activité 3 : Suivi de la clientèle					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Suivi et exploitation du fichier client			
		Mise en œuvre d'actions de fidélisation : offres de promotion, enquêtes de satisfaction...			

***1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : Acquis si accompagné ; 4 Acquis en autonomie**

Fonction 2 : Réalisation de techniques esthétiques, de maquillages					
Activité 1 : Exécution de soins esthétiques					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Détermination avec le client des soins esthétiques à réaliser			
		Élaboration d'un programme de soins			
		Réalisation de soins esthétiques sur : Le visage, le cuir chevelu, le corps, les mains, les pieds, les phanères			
		Utilisation d'appareils, d'équipements (émetteur de rayon UV, appareils électriques spécifiques...)			
		Rédaction de fiches techniques, de soins esthétiques, de fiches conseils			
		Évaluation du résultat			
		Évaluation de la satisfaction du client			

Activité 2 : Réalisation de maquillages					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Recherche et réalisation de maquillages adaptés à la personne (morphologie, harmonies colorées, style...)			
		Recherche et réalisation de maquillages événementiels			
		Rédaction de fiches techniques, de fiches conseils			
		Évaluation du résultat			
		Évaluation de la satisfaction de la personne			
Activité 3 : Démonstration de techniques esthétiques et de réalisation de maquillages					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Réalisation et argumentation des différents gestes en soins esthétiques, en maquillage, pour transmettre le savoir-faire, dans le but d'informer ou de former			
		Exploitation de documents techniques, de supports visuels et/ou audiovisuels dans le cadre d'une démonstration			

***1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : Acquis si accompagné ; 4 Acquis en autonomie**

Fonction 3 : Conseil, vente, promotion de soins esthétiques, de produits cosmétiques, de produits de parfumerie					
Activité 1 : Identification des attentes, des motivations et des besoins du client					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Mise ne œuvre de moyens et d'outils d'identification (observation, questionnement, écoute et reformulation)			
		Formulation du diagnostic pour le conseil, la vente de produits cosmétiques, de produits de parfumerie et de soins esthétiques			
Activité 2 : Vente des produits cosmétiques, des produits de parfumerie, des services, des soins esthétiques au client					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Sélection des produits ou des soins esthétiques adaptés aux attentes exprimées, aux besoins repérés			
		Explication argumentée des caractéristiques des produits, des soins présentés			
		Aide au choix des produits ou des soins esthétiques			
		Conseils pour l'utilisation des produits, pour la périodicité des soins esthétiques			
		Conclusion de la vente et encaissement			
Activité 3 : Conseil pour la mise en valeur de la personne					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4

		Analyse de la situation sociale et professionnelle de la personne et de ses habitudes de consommation			
		Prise en compte des caractéristiques personnelles et des attentes du client			
		Recherche et propositions adaptées (maquillages, formes et couleurs, accessoires...)			
		Aide à la mise en œuvre de solutions (automaquillage par exemple)			

Activité 4 : Lancement de nouveaux produits services et matériels

Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Argumentation sur de nouveaux produits proposés ou des services offerts ou des nouveaux matériels			
		Mise en œuvre d'actions promotionnelles des produits et des services (mise en valeur, affichage, publicité adressée...)			

Activité 5 : Animation des lieux de vente ou de journées de promotion

Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Détermination des objectifs ou des résultats attendus de l'animation			
		Préparation de l'animation (dans le temps, l'espace) recensement des moyens et des argumentaires			
		Mise en œuvre de l'action d'animation commerciale			
		Bilan de cette animation			

Fonction 4 : Animation et gestion du personnel					
Activité 1 : Organisation du travail d'un institut, d'une parfumerie, d'une équipe					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Gestion des rendez-vous et planification du travail (gestion des espaces : cabines ; gestion du temps : journalière, hebdomadaire ; attribution des activités selon les compétences)			
		Suivi du déroulement des activités			
		Bilan d'activités de l'équipe et proposition de perspectives d'évolution			
Activité 2 : Animation, formation, encadrement du personnel					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Information et formation du personnel sur les techniques, les produits, les matériels, les services (professionnels de l'entreprise et jeunes en formation)			
		Évaluation du travail du personnel et mise en place d'actions de motivation et de formation			
		Détermination des profils de postes			
		Participation au recrutement du personnel			

***1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : Acquis si accompagné ; 4 Acquis en autonomie**

Fonction 5 : Gestion technique / administrative / financière

Activité 1 : Gestion technique de l'institut, de la parfumerie, du point de vente

Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Organisation et aménagement des espaces techniques, d'accueil, de vente...			
		Vérification des conditions de bon fonctionnement d'hygiène, de sécurité des matériels et des locaux			
		Organisation de l'entretien, de la maintenance, de la mise en sécurité des locaux et des équipement et suivi des opérations			
		Mise en place des produits d'exposition			

Activité 2 : Gestion administrative de l'institut, de la parfumerie, du point de vente

Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Recherche et/ou mise en œuvre de stratégies de développement : valorisation de services, de gammes de produits, de nouveaux matériels ou équipements			
		Estimation et suivi des consommations de produits nécessaires (prestations, ventes)			
		Suivi des stocks, déclenchement du réassortiment, commandes			

		Contrôle des activités liées à la livraison, à l'étiquetage, au rangement et au stockage réapprovisionnement des présentoirs, des postes de travail			
Activité 3 : gestion financière de l'institut, parfumerie, point de vente					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Établissement du coût des produits et des services (coût de revient, coût de vente)			
		Analyse de l'activité économique et financière de l'institut, de la parfumerie, du point de vente			
		Traitement et classement des documents administratifs et comptables			
		Gestion de la caisse et contrôle des encaissements			

***1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : Acquis si accompagné ; 4 Acquis en autonomie**