

**CERTIFICATEUR**

MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE - RNCP36403 - BM - Esthéticien Cosméticien

**ACTIVITE**

La titulaire d'un BM Esthéticien Cosméticien est une professionnelle hautement qualifiée, spécialiste des soins de beauté. Elle entretient et embellit la peau de ses clients, effectue des épilations, des maquillages, des soins du visage, des soins des mains et des pieds, des soins du corps et pratique la prothésie ongulaire et les embellissements de cils. Le sens de l'écoute est indispensable.

Le BM permet d'approfondir les connaissances techniques tout en développant ses compétences en matière d'encadrement d'une équipe et de management de l'institut. Il est en capacité de former une équipe de professionnel ou d'apprentis. Le BM confère à son titulaire le statut de maître d'apprentissage.

**OBJECTIFS**

A l'issue de sa formation, l'apprenti doit être capable de :

- Définir et organiser les prestations de l'institut
- Conduire un entretien diagnostic et formuler des conseils personnalisés
- Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être
- Créer et développer une entreprise d'esthétique
- Commercialiser les prestations de l'institut
- Gérer économiquement l'institut et piloter son développement
- Gérer les ressources humaines de l'institut
- Recruter et former un alternant

**DUREE DE LA FORMATION**

Le BM esthétique est organisé en partenariat avec la Chambre des Métiers, la CNAIB SPA et le CFA Métropolitain Campus des Métiers. La formation se fait en alternance sur 2 ans minimum.

Elle est organisée en modules, généraux et professionnels : 441 heures d'enseignement général réparties sur les 2 années (315 heures la 1ère année et 126 heures la seconde année) et 441 heures d'enseignement professionnel sur les deux années (497 heures la 1ère année et 385 heures la seconde année).

**CONDITIONS D'ACCES**

- Être titulaire du BP Esthétique Cosmétique Parfumerie
- Être titulaire d'un BAC pro Esthétique Cosmétique Parfumerie
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie) et faire de 5 ans d'expérience professionnelle dans l'esthétique (hors temps d'apprentissage) et d'un entretien de positionnement pour vérifier les connaissances en soin corps.

**SECTEUR(S) D'ACTIVITE ET/OU TYPE(S) D'EMPLOI**

La titulaire d'un BM esthéticienne - cosméticienne est une professionnelle hautement qualifiée qui exerce son activité comme employeur, gérante ou manager dans un centre de soin esthétique et SPA. Elle peut suppléer le dirigeant en son absence, gérer du personnel et former des apprenties

Le BM délivre le titre de Maître Artisan qui atteste du caractère hautement qualifié de l'esthéticienne.

BLOCS DE COMPETENCES

Référentiel : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36403/>

Référence	Description	Evaluation et Examens
RNCP36403BC01 - Créer et gérer un institut de beauté / SPA	<p>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.</p> <p>Promouvoir le projet de création/reprise d'institut de beauté/SPA en construisant un argumentaire, une présentation et un storytelling.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Rédiger les procédures de mise en application des mesures de sécurité, en respectant la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité du travail.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Ecrit et oral</p>
RNCP36403BC02 - Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être dans un institut de beauté / SPA	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Ecrit, oral et pratique</p>

<p>RNCP36403BC03 - Commercialiser les prestations d'un institut de beauté / SPA</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Construire une proposition commerciale en incluant une gamme de prestations et de services adaptée aux besoins du client analysés, tout en étant force de proposition et y compris en langue étrangère.</p> <p>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.</p>	<p>Ecrit et oral</p>
<p>RNCP36403BC04 - Conseiller et fidéliser la clientèle d'un institut de beauté/ SPA</p>	<p>Conduire un entretien diagnostique des attentes et des besoins du client en le questionnant et en observant la zone à traiter au regard de son objectif du client.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Pratique et oral</p>
<p>RNCP36403BC05 - Gérer les ressources humaines d'un institut de beauté / SPA</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Assurer le suivi des apprenants en organisant les séquences d'évaluation du jeune dans l'institut/SPA et les communiquer à l'autorité compétente.</p> <p>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.</p>	<p>Ecrit, oral et pratique</p>

**PROGRAMME ET MATIERES**

Création et gestion  
Protocole  
Commercialisation  
Gestion de la clientèle  
Ressources humaines

**PASSERELLES ET POURSUITE D'ETUDES**

Le BM étant le diplôme le plus abouti en esthétique, les poursuites se font sous la forme de formations spécifiques ponctuelles.

**NOS VALEURS AJOUTEES**

- Les locaux modernes avec des équipements performants
- Un accompagnement proche de nos apprentis par une équipe pédagogique toujours à l'écoute
- Un panel de formations étendu qui permet aux apprentis qui le désirent de poursuivre leur parcours de formation au sein de notre établissement
- Une grande proximité avec les employeurs du territoire, gage d'insertion

**MOYENS ET INDICATEURS**

Moyens techniques	Moyens pédagogiques	Méthodes mobilisées
10 fauteuils de soin avec poste de travail, lavabo, appareil spécifiques visage, corps épilation et soin des mains et des pieds. Cabine de soin balnéo, sauna. 4 lits sous affusion. Salles de cours équipées de vidéoprojecteurs	Mise en situation. Cas pratiques.	Démonstration. Interrogation.
<b>Modalités de formation</b>		
Apprentissage. Formation continue		
<b>Financement de la formation</b>		
Apprentissage : par l'OPCO de la filière concernée. Formation continue : par les organismes sociaux et en autofinancement		
Taux d'obtention Session 2023 (tous statuts confondus – nous consulter)	Taux de rupture 2021/2022 (tous statuts confondus – nous consulter)	
• NC	• 14,3 %	
<p>Les indicateurs de résultats cités à l'article L. 6111-8 du Code du travail, sont calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics. Nous vous informons de la mise à disposition de ces indicateurs sur le site de diffusion <a href="https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil">https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil</a></p>		

## MODALITES D'INSCRIPTION

**Portail d'inscription:** <https://3wcfa.agglo-paysdaix.fr/netypareo/index.php/preinscription>

**Modalités d'inscription (délais d'accès, coût de la formation et financement...):** [ici](#)

**Référent Formation :** Christel EZGULIAN - 04 42 29 61 06 - [christel.ezgulian@ampmetropole.fr](mailto:christel.ezgulian@ampmetropole.fr)

## CONTACT ET ACCESSIBILITE

### Centre de Formation d'Apprentis Métropolitain Campus des Métiers

200, rue Maurice Estrangin 13290 Aix-en-Provence

(Zones Les Milles, face au parking Relais du Plan

d'Aillane)

**Lignes de bus Aix en Bus et LeCar arrêts Parking Relais ou « CFA / Granon » :** 04, 211 et L040 ([www.lepilote.com](http://www.lepilote.com))

**Accueil :** 04 42 29 61 11

**Site internet :** <https://cfapa.ampmetropole.fr/>

**Pour toute information relative à une situation de handicap, notre référent handicap est à votre écoute :**

Catherine STOCKER - 04 42 29 61 18 - [catherine.stocker@ampmetropole.fr](mailto:catherine.stocker@ampmetropole.fr)