

CODE CPF 171750 – CODE ROME D1208 – FORMACODE 42032

Le certificat d'aptitude professionnelle esthétique, cosmétique, parfumerie est un diplôme de niveau V. Son obtention permet une insertion directe sur le marché du travail et conditionne l'exercice de l'activité d'esthéticien ou d'esthéticienne (décret n°98-246 du 2 avril 1998).

Référentiel téléchargeable :

<http://www2.cndp.fr/archivage/valid/brochadmin/bouton/b239/b239a.pdf>

La loi n° 2014-288 du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale a introduit la notion de blocs de compétences. Désormais les professionnels qui n'ont pas validé un diplôme ou un titre professionnel dans son intégralité, peuvent obtenir les unités d'enseignement - une unité est un bloc de compétence - qui leur manquent, tant dans le domaine général que dans le domaine professionnel, tout en long de leur vie par la voie de la formation continue.

Cette formation permet de préparer l'unité « Vente de produits et de prestations de services » du CAP esthétique - cosmétique - parfumerie.

OBJECTIFS

- Obtenir le bloc de compétences « Vente de produits et de prestations de services » du CAP esthétique cosmétique – parfumerie.

Pour mémoire, ce CAP permet de travailler dans le monde de la beauté. Le (ou la) titulaire du CAP esthétique – cosmétique – parfumerie est un (ou une) spécialiste des techniques esthétiques, du conseil et de la vente des produits cosmétiques et des produits de parfumerie ainsi que des prestations esthétiques. Il (ou elle) peut exercer son activité dans de nombreuses structures :

- En institut de beauté,
- À domicile,
- Dans la distribution de produits cosmétiques et de produits de parfumerie,
- Dans les salons de coiffure,
- Dans les établissements de soins, de cure, de convalescence, de réadaptation...,
- Dans les centres de bien-être, les spas,
- Dans les centres d'esthétique spécialisés (épilation, bronzage, beauté des ongles).

- Le (ou la) titulaire du CAP esthétique – cosmétique – parfumerie peut exercer en qualité de salarié(e) ou de travailleur indépendant.

DURÉE

- 42 heures

PARTICIPANTS





- Les stagiaires doivent avoir un niveau minimum de sortie de 3^{ème}. La scolarité s'effectue en formation initiale ou en formation continue.

MODALITÉS DE L'EXAMEN

Extrait de l'arrêté du 22 avril 2008 définissant le certificat d'aptitude professionnelle *Esthétique Cosmétique Parfumerie* et fixant ses conditions de délivrance :

- **Article 1^{er}** : La définition et les conditions de délivrance du certificat d'aptitude professionnelle *Esthétique Cosmétique Parfumerie* sont fixées conformément aux dispositions du présent arrêté.
- **Article 2** : Le référentiel d'activités professionnelles et le référentiel de certification de ce certificat d'aptitude professionnelle sont définis en annexe I au présent arrêté.
- **Article 3** : La préparation à ce certificat d'aptitude professionnelle comporte une période de formation en milieu professionnel de douze semaines définie en annexe II au présent arrêté.
- **Article 4** : Ce certificat d'aptitude professionnelle est organisé en six unités obligatoires et une unité facultative qui correspondent à des épreuves évaluées selon des modalités fixées par le règlement d'examen figurant en annexe III au présent arrêté.
- **Article 5** : La définition des épreuves et les modalités d'évaluation de la période de formation en milieu professionnel sont fixées en annexe IV au présent arrêté.

DÉMARCHE ET MÉTHODE PÉDAGOGIQUES

- Méthode essentiellement inductive : le stagiaire avec l'aide du formateur...
 -  Observe
 -  Contextualise
 -  Conceptualise
 -  Recontextualise - Observation par le formateur des pratiques des stagiaires sur les modèles
- Pédagogie interactive. Jeu des « questions – réponses » avec le formateur et construction par le stagiaire de son propre savoir
- Méthodes pédagogiques différenciées en fonction des objectifs, des contenus et du public, appui individualisé.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Salles de cours réservées à l'enseignement théorique
- Salles de cours aménagées pour l'enseignement professionnel
- Matériel dédié à l'enseignement des techniques esthétiques
- Vidéo projecteur
- Tableau blanc, paper board.
- PC connecté à Internet à la disposition des apprenants
- Équipement multimédia
- Documentation spécialisée
- Supports écrits fournis et conservés par l'apprenant : études de cas et exercices (sujets et corrigés), bibliographie et webographie.
- Evènements et animations extrascolaires pour familiariser les stagiaires avec différentes situations professionnelles
- Entraînement sur les annales du CAP dans les conditions de passage du diplôme.

ÉVALUATION

- Évaluation diagnostique sous forme d'un test écrit et d'un entretien
- Evaluation sommative : **le candidat subit sous forme ponctuelle les épreuves suivantes...**

Épreuve	Unité	Coefficient	Forme	Durée
UNITES PROFESSIONNELLES				
EP 2 Vente de produits et de prestations de services	EP2**	3	orale	30 minutes maximum

- **Contenu de l'épreuve**

****EP2 – Vente de produits et de prestations de services**

Sketch de vente. Un membre du jury tient le rôle du client. Le candidat développe les phases de la vente et propose une vente additionnelle. Une seule objection sera formulée par la commission. Durée 10 min.

Puis entretien de 20 minutes portant sur les autres compétences et les savoirs associés : S5, S6 à partir d'un dossier élaboré par le candidat.

Pour plus de détails, voir la partie « savoirs associés » dans le référentiel de l'Éducation Nationale – Pages 29 à 59.

Ce bloc de compétences "Vente de produits et de prestations de services" est constitutif du CAP esthétique, cosmétique, parfumerie. La formation apprend à accueillir, écouter les clients, à comprendre leurs besoins, à leur vendre des produits et des prestations de services adaptés et à les fidéliser.

CONTENU DU MODULE

➤ Connaissance du milieu professionnel

- Connaître l'entreprise et les principaux outils de gestion
- Connaître les risques inhérents à l'utilisation des différents appareils et matériels et aux locaux (cabines et surfaces de vente)
- Connaître l'environnement légal et réglementaire de l'exercice de la profession
- Appliquer les principales règles qui en découlent dans tous les aspects de la vie professionnelle
- Acquérir une culture professionnelle.

➤ Vente de produits et de prestations de services

- L'approche commerciale des produits
- La présentation des produits
- Les différentes prestations de services
- Les techniques de vente
- Les opérations administratives

Pour plus d'informations :

<https://djem.fr/catalogue/preparer-le-cap-esthetique-cosmetique-parfumerie-bloc-de-competences-vente-de-produits-et-de-prestations-de-services/>

