

## **BTS Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie**

### • **Objectifs de la formation**

Les métiers de l'esthétique, de la cosmétologie et de la parfumerie exigent, outre une présentation impeccable, un amour du travail méticuleux et précis, un goût pour les arts, les sciences et la mode, et un sens élevé des responsabilités, de la communication et des relations humaines. Le BTS MECP est accessible après un bac, et prépare les étudiantes à intégrer rapidement le marché du travail. Il permet d'accéder aux fonctions suivantes dans le secteur de la cosmétologie et de l'esthétique :

La gestion et le management, l'expertise et les conseils scientifiques et technologiques, l'animation et la formation de ce secteur. Il forme aux métiers de la production, du contrôle et de l'évaluation des produits, aux métiers de gestion et de management ainsi qu'aux métiers d'animation commerciale et de formation pour les marques.

L'action de ce professionnel mise sur la connaissance et le respect des règles d'hygiène et de sécurité, indispensables à la mise en œuvre de prestations esthétiques, que ce soit au niveau de la fabrication ou de la distribution des produits cosmétiques.

### • **Déroulement de la formation**

La préparation se déroule sur 2 années De Septembre à fin Juin. Deux possibilités s'offrent à vous :

- 2 ans en formation initiale

- 2 ans en alternance dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou apprentissage (1350 heures en centre)

Effectif maximum : 20 stagiaires.

### • **Modalités d'inscription et de recrutement**

Transmettre un CV et lettre de motivation présentant votre projet professionnel avec candidature. Admission sur entretien avec un membre de la direction.

### ▪ **Qualités requises**

-Goût du contact humain, tact et discrétion

-Présentation soignée, langage adapté

-S'intéresser au secteur de l'esthétique dans toutes ses dimensions

-Bon niveau scientifique et techniques professionnelles

-Sens esthétique affirmé et qualités artistiques

-Habilité manuelle, bonne condition physique

-Aptitude à la négociation de ventes

-Mobilité géographique

-S'intégrer à un travail d'équipe,

-Avoir une autonomie et organisation de travail

### ❖ **Prérequis**

- Titulaire d'un BAC ou niveau BAC.

- Titulaire du BP ou BAC PRO Esthétique, Cosmétique, Parfumerie.

### • **Délai d'accès** : 1 à 3 mois

### • **Tarifs** :

- **Alternance en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage** : Prise en charge par les OPCO

- **Contrat initial** : 8 400 euros / 2 années

➤ Sac matériels optionnel : 710 euros

### • **Accessibilité** :

L'établissement est accessible aux personnes handicapées.

Les conditions d'accueil seront évaluées après entretien.

## Programme

### Compétences Communes

- **Conception et mise en œuvre de techniques esthétique :**

Observation, bilan et conseils ; techniques esthétiques ; méthodes d'évaluation des prestations de service ; hygiène professionnelle.

- **Environnement esthétique :**

Produits et matériels, arts appliqués, veille cosmétique et esthétique.

- **Physique appliquée :**

Thermodynamique ; mécanique des fluides, électricité, rayonnement, ondes sonores et ultra sonores.

- **Chimie appliquée :**

Structures et transformations en solutions aqueuse ; structures et transformations en chimie organique.

- **Le produit cosmétique :**

Législation-réglementation ; formation et fabrication à l'échelle du laboratoire, interaction cosmétique-peau et phanères ; contrôle et sécurité du produit ; évaluation sensorielle.

- **La formation en entreprise :**

L'enseignement théorique est complété par des périodes de formation en entreprise qui prennent la forme de stage. Ces périodes de formation apportent l'expérience des pratiques professionnelles et permettent également d'acquérir les qualités relationnelles et les comportements professionnels propres aux exigences de l'emploi. Le stage de 2ème année est obligatoirement en lien avec l'option.

### Communication professionnelle

- **Méthodes et moyens de communication :**

Introduction à la communication ; la communication dans la relation professionnelle.

- **Promotion et Communication Commerciale :**

Éléments constitutifs de l'image publicitaire ; Modes de codes de la communication ; Valorisation de produits et de services ; approche culturelle ; Langues.

### Environnement professionnel

- **Culture économique, juridique et managériale :**

Les organisations ; l'entreprise ; environnement économique et juridique ; ressources professionnelles.

- **Environnement de travail : outil stratégique :**

Analyse de l'offre ; gestion des équipements et des locaux ; démarche qualité ; stratégie d'entreprise ; conduite à risques et conduites additives ; sexualité et prévention.

- **Option Formation-marques :**

Langue vivante ; Techniques de formation et animation ; Techniques de négociation-relation client ; Gestion commerciale ; Technologies commerciales ; Environnement scientifique ; technologique et juridique ; Image et mise en scène de la marque ; Travaux pratiques pluridimensionnels spécifiques ; Actions professionnelles de synthèse.



• **Modalité de contrôle de connaissances et règlement d'examen du Diplôme d'Etat**

Épreuves	Forme	Durée	Coeff.
<b>E.1 Langue vivante étrangère 1</b>			2
- Compréhension orale	<i>Orale</i>	30 min	
- Production et interaction orales	<i>Orale</i>	15 min <sup>1</sup>	
<b>E.2 Environnement professionnel</b>	<i>Écrite</i>	3h	3
<b>E.3 Environnement scientifique et technologique</b>	<i>Écrite</i>	4h	4
<b>E.4 Épreuve professionnelle :</b>			10
- U.41. Techniques professionnelles	<i>Pratique</i>	3h	(6)
- U.42. Mise en œuvre opérationnelle (épreuve spécifique)	<i>Pratique</i>	3h	(4)
<b>E.5 Conseil et expertise scientifiques et technologique (épreuve spécifique)</b>	<i>Écrite</i>	4h	4
<b>E.6 Soutenance du projet en lien avec l'option</b>	<i>Orale</i>	40min <sup>2</sup>	5

<sup>1</sup> Épreuve précédée de 30min. de préparation

<sup>2</sup> Langue autorisées : anglais, allemand, arabe, chinois, espagnol, italien, portugais, russe

Une attestation de formation sera délivrée par le Centre qui attestera des compétences acquises à l'issue de la formation.

• **Aptitudes et compétences**

Aptitudes	Compétences
<b>CONCEVOIR</b>	Concevoir et mettre en œuvre des prestations performantes et innovantes ainsi que des conseils experts dans un objectif de vente. Adapter sa pratique, son expertise en tenant compte de l'évolution des savoirs, des techniques et des contextes
<b>COMMUNIQUER</b>	Rechercher, collecter et exploiter des ressources pour une communication stratégique. Établir une relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs
<b>S'INFORMER</b>	Assurer la qualité Gérer l'environnement de travail S'inscrire dans les enjeux de la profession dans un cadre local et international
<b>Option : ANIMER -FORMER - EVALUER- NEGOCIER</b>	Concevoir, impulser et conduire des animations et des négociations dans le respect de l'image et la culture de l'entreprise. Former aux techniques Animer des actions Négocier les ventes.

- **Moyens et méthodes pédagogiques**

Mise en œuvre des techniques sur la clientèle féminine et masculine au sein de l'école (2 jours / semaine pour les alternants). Pratique dans un institut ou une parfumerie. Encadrement des stagiaires : évaluations, examens blancs, entretiens, rencontre avec le tuteur en entreprise, suivi de contrat, ....

Travaux pratiques, mise en situation professionnelle, étude de cas, documents pédagogiques, ...

- **Après le BTS :**

Titulaire du BTS Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie, vous pouvez entrer dans une profession qui offre des débouchés variés :

- Entreprises de distribution : parfumeries, parapharmacies, grands magasins... .
- Instituts de beauté, centres de thalassothérapie, spas.
- Entreprises de fabrication et de distribution de produits cosmétiques et matériels professionnels.
- Entreprises chargées d'évaluation cosmétique.

Le titulaire du BTS Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie peut poursuivre ses études en université en licence LMD, principalement mention chimie, ou bien en licence professionnelle du domaine industries chimique et pharmaceutiques, et dans les formations spécialisées du secteur de la vente.

