

67% de réussite à l'examen

82.7% de satisfaction

Le Campus des Métiers de Moselle en quelques chiffres

www.cma-moselle.fr/apprentissage-nos-cfa<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Brevet de Maîtrise en Esthétique en alternance Modules professionnels et transversaux

Objectif général : Acquérir les compétences, savoirs et capacités exigés au référentiel examen pour se présenter aux épreuves du titre visé.

Compétences visées - à l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de créer et développer une entreprise artisanale en esthétique-cosmétique en s'appuyant sur un réseau de partenaires et de professionnels institutionnels, de promouvoir l'entreprise d'esthétique-cosmétique en élaborant une stratégie commerciale et en identifiant les moyens d'actions commerciales et de communications adaptées. //Elle sera capable d'analyser la santé financière d'une entreprise, mesurer sa rentabilité et proposer des solutions correctives et/ou de développement de l'activité. //Elle gèrera les ressources humaines du ou des entreprises d'esthétique-cosmétique en respectant les principes de droit du travail. //Elle pourra former et accompagner l'apprenant en apprentissage.

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Définir et organiser les prestations de l'institut : - Définir les partenariats avec les marques et organiser les référencements/achats de produits cosmétiques - Organiser et gérer les stocks de produits esthétiques-cosmétiques, de consommables - Assurer la veille juridique, technique et des tendances dans le domaine de l'esthétique-cosmétique - Prévoir et sélectionner les moyens nécessaires aux prestations

Conduire un entretien diagnostic et formuler des conseils personnalisés : - Apporter les conseils personnalisés à un souhait explicite ou implicite du client pour le choix d'une prestation :- Réaliser un questionnement précis sur le style de vie, l'état de santé... - Identifier les propositions de soins et les contre-indications formelles au regard du questionnaire (allergies à l'iode, problèmes circulatoires...) - Analyser le type de peau de la (du) client(e) et ses besoins - Proposer une prestation, un produit adapté à l'environnement, la saisonnalité, à l'utilisation....

Conseiller le client lors de l'achat de produits de soins, cosmétiques et de maquillage - Restituer le « diagnostic » au client et convenir des priorités de soin à cibler (repulpant, hydratant, anti-âge, etc.) - Présenter les produits adaptés aux attentes (avantages, durée d'effet, contraintes) - Transmettre au client les techniques d'application, de modelage adaptées aux produits

Conduire une séance d'auto-maquillage - Accompagner la cliente dans l'observation de son visage (définir avec elle ses points forts à mettre en valeur et défauts à atténuer ou à masquer) et établir sa palette colorimétrique en fonction de sa chevelure, son type de peau, son style vestimentaire... - Établir la fiche d'auto-maquillage pour le (la) client(e) avec des variantes possibles en fonction des saisons, des occasions...

Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être : - Créer des protocoles de soins innovants pour le corps et/ou le visage - Définir un protocole de soins spécifiques au (à la) client(e) et indépendant des préconisations commerciales - Créer des masques en réponse aux attentes du ou de la client(e) et au diagnostic établi - Combiner l'utilisation de cosmétiques, d'appareils et de techniques lors de la réalisation du protocole de soin - Mettre en œuvre les techniques de l'aromaesthétique - Créer et mettre en œuvre des techniques de modelage du visage, du corps et du cuir chevelu

Créer et réaliser des protocoles de soins spécifiques et innovants pour tous types de peaux faisant intervenir l'eau (SPA, sauna, hammam, bains bouillonnants) - Définir un protocole de soins spécifique au client tenant compte des contre-indications éventuelles - Adapter la pression, la température, la composition de l'eau au besoin du (de la) client(e) - Maîtriser les implications physiologiques des appareils et produits cosmétiques lors de la réalisation du soin - Créer et mettre en œuvre des techniques de modelages manuelles, hydriques ou combinées à visée relaxantes, amincissantes, raffermissantes pour le dos, les jambes légères, le buste, les bras, la tête - Réaliser la pose de prothèses ongulaires pour femme ou homme et créer des décors - Réaliser un maquillage longue durée

et/ou de correction en vue de l'embellissement du visage - Réaliser des extensions de cils - Réaliser une permanente de cils

Créer et développer une entreprise d'esthétique : - Conduire un projet de création d'entreprise, de reprise ou de développement d'activités - Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise - Identifier et actionner les leviers d'aide (outils & structures) financiers et administratifs - Construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling » pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers investisseurs, clients etc)

Commercialiser les prestations de l'institut : - Définir la politique commerciale de l'institut - Déterminer la politique tarifaire applicable aux prestations, services, forfaits de l'institut - Présenter les produits de vente au client et le conseiller - Répondre aux objections et aménager l'offre si nécessaire - Concevoir des outils de communication - Encadrer les modalités d'accueil et de suivi des prestations réalisées - Conduire une négociation commerciale avec un client, un prescripteur dans le cas d'un évènement - Bâtir les argumentaires et consignes à destination des collaborateurs - Présenter son entreprise, son activité en anglais - Négocier avec un fournisseur, un client en langue étrangère - Exposer son savoir-faire, ses réalisations en anglais

Gérer économiquement l'institut et piloter son développement : - Élaborer le dossier financier de l'entreprise à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel,...) - Définir la stratégie de l'entreprise à partir des documents comptables élaborés par l'expert-comptable - Justifier et/ou expliquer la stratégie de l'entreprise au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices : conséquences et raisons des investissements effectués, des recrutements, etc - Élaborer un plan de financement réaliste à destination du banquier, et négocier un prêt, des facilités de trésorerie lors d'investissements - Identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme argument auprès des donneurs d'ordre, des financiers - Piloter au quotidien la rentabilité de l'institut - Établir le seuil de rentabilité de chaque type de produit, de chaque gamme - Surveiller la valeur des stocks, sa rotation et gérer les produits tendance - Gérer les délais de paiement des clients, en particulier pour les commandes ou les marchés avec les collectivités (hôpitaux, EPHAD, etc.) - Négocier les délais fournisseurs

Gérer les ressources humaines de l'institut - Développer les compétences des salariés - Élaborer le plan de formation de l'institut pour intégrer les innovations techniques, réglementaires et le développement personnel des salariés - Assurer l'accompagnement des collaborateurs lors des prestations : conseiller le collaborateur dans le perfectionnement de son « geste professionnel » - Diriger les équipes, élaborer les plannings - Recruter : définir le profil, rédiger la fiche de poste - Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...) et les bilans périodiques - Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, et avec les clients

Recruter, accueillir et former un apprenti, un alternant :

- Organiser et mener le recrutement d'un apprenti, un alternant - Arbitrer sur le profil (âge, diplôme) le plus adapté à l'entreprise - Accueillir les jeunes et organiser son parcours d'apprentissage en fonction du référentiel diplôme - Mettre en place les dispositions spécifiques de la convention collective et du droit du travail - Organiser les séquences d'évaluation du jeune au poste de travail et les communiquer au CFA

Le programme détaillé et le règlement d'examen de la formation sont mis à disposition sur le logiciel Y-PAREO après validation du compte individuel de l'apprenant.

Préparation à l'examen : Une semaine de révision avec rappel de toutes les notions vues au cours de la formation.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Formation théorique et pratique en Centre - Période de Formation en milieu professionnel – Au CFA : 1 salon + Sauna + un lit hydrojet, salles de cours de 15 à 30 places équipées PC et vidéo projection, salles informatiques, Centre de Ressources Multimédia.

MODALITES DE SUIVI PEDAGOGIQUE ET D'EVALUATION DES ACQUIS : Positionnement des apprenants en fonction des prérequis à l'entrée de la formation. Evaluations des compétences acquises tout au long de la formation et passage de l'examen suivant le calendrier fixé par la CMA France.

PUBLIC ET PREREQUIS : Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon les conditions prévues au code du travail. Sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

Informez-vous sur l'apprentissage en cliquant sur : <https://www.cma-moselle.fr/apprentissage-decouvrez-notre-univers-interactif>

FORMATEURS : Formateurs spécialisés dans le domaine l'esthétique et des enseignements transversaux.

FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION : Attestation des acquis en de fin de formation et validation par examen final devant un jury paritaire tripartite pour la partie pratique.

LIVRABLES A L'ISSUE DE LA FORMATION : Les supports de formation sont élaborés par chaque formateur et mis à disposition des apprenants en cohérence avec la méthode pédagogique utilisée et les compétences visées.

DUREE : 3214 heures (Centre 840 heures - Entreprise 2374 heures) pour un cycle de 2 ans à ajuster selon la date d'inscription au CFA, le positionnement et les éventuelles dispenses.

TARIFS : Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Consultez-nous pour les possibilités de prise en charge de votre financeur.

MODALITES ET DELAI D'ACCES : dès signature du contrat et en centre selon calendrier d'alternance du CFA.

CAMPUS DES METIERS	Metz	Tel : 03 87 39 31 50	2 ans de septembre à juin de l'année n+2
---------------------------	-------------	-----------------------------	--

Possibilité de restauration sur nos implantations - Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit