

# BTS MÉTIERS DE L'ESTHÉTIQUE, DE LA COSMÉTIQUE ET DE LA PARFUMERIE



FORMATION  
FINANCÉE  
à 100 % <sup>(1)</sup>

L'esthéticienne est la spécialiste du soin et de la mise en beauté. Elle réalise des soins d'embellissement et d'entretien corporel, conseille en matière d'esthétique et de produits de beauté, et identifie le type de peau de sa cliente pour dispenser les soins adaptés.



## LA FORMATION

NIVEAU VALIDÉ  
5

FORMATION  
DIPLOMANTE

### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un  
baccalauréat

DURÉE  
2 ANS

ÉLIGIBLE AU  
CPF

## ADMISSION

- Âge : 15/29 ans révolus ou RQTH
- Accessible par la voie de la formation continue (nous consulter)



ACCESSIBILITÉ



Partenaire  
ERASMUS +

## ET APRÈS...

### POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle dans le champ de la cosmétologie.

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Technicien en bio métrologie et analyse sensorielle
- Technicien en recherche et développement

Aide aux  
entreprises  
jusqu'à  
6000€

## OBJECTIFS

Au cours de sa formation, l'apprenant apprend à concevoir et réaliser des soins ou prestations de vente adaptés à la clientèle. Il maîtrise la composition des produits, le fonctionnement des appareils et l'optimisation de l'organisation (RH, matériel, produits, locaux). Il applique également une démarche qualité conforme aux normes et à la déontologie.

## PROGRAMME

### BLOC 1 : DÉVELOPPER DES SOINS ESTHÉTIQUES, DE BEAUTÉ ET DE BIEN-ÊTRE RESPECTUEUX DES TRANSITIONS ÉCOLOGIQUES

- Concevoir/réaliser des services esthétiques innovants
- Utiliser des rayonnements UV pour une prestation
- Effectuer des techniques esthétiques innovantes
- Dynamiser l'offre commerciale et la relation client

### BLOC 2 : CONCEPTION ET GESTION DE PROJET

- Analyser les besoins d'un.e entreprise/pôle/service
- Participer à un projet en lien avec une entreprise selon la RSE
- Communiquer avec les services et partenaires

### BLOC 3 : OPTION A : MANAGER UNE ENTITÉ COMMERCIALE

- Concevoir un projet entrepreneurial et le manager
- Piloter le management opérationnel
- Gérer les ressources humaines
- Dynamiser un point de vente

### BLOC 4 : OPTION B : ANIMER, FORMER ET NÉGOCIER DANS LE CADRE DE STRATÉGIES COMMERCIALES D'ENTREPRISES

- Négocier et développer l'activité
- Concevoir, réaliser et évaluer des actions de formation, d'animation
- Faire la promotion d'une marque, d'une entreprise
- Animer une équipe de conseillers de vente

Date d'enregistrement de la certification : 09/12/2022



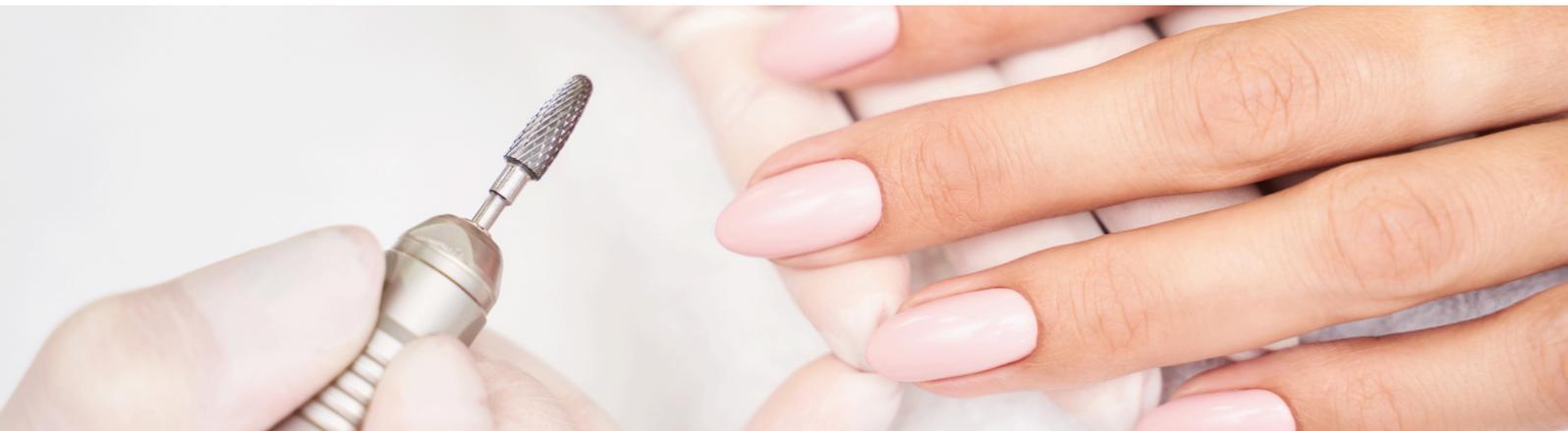
## MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

## MÉTHODES MOBILISÉES

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

## TARIFS

- Contrat d'apprentissage : réunion d'information collective, tests de positionnement, signature d'un contrat d'apprentissage.
- Public en reconversion : recrutement sur dossier et tests de positionnement.
- Entrée permanente.
- Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.
- Contrôles continus tout au long de la formation et examens ponctuels.
- Possibilités de valider un ou plusieurs blocs de compétences.
- Formations par contrat d'apprentissage / professionnalisation : 7589 € et prise en charge par les opérateurs de compétences (OPCO). (1)
- Autres dispositifs : 14€ de l'heure.



LES **+** DU  
CFA



**DES LIENS ÉTROITS**  
avec les entreprises du secteur et  
les branches professionnelles



**1 INTERLOCUTEUR DÉDIÉ**  
aux besoins en recrutement des  
entreprises et la mise en relation



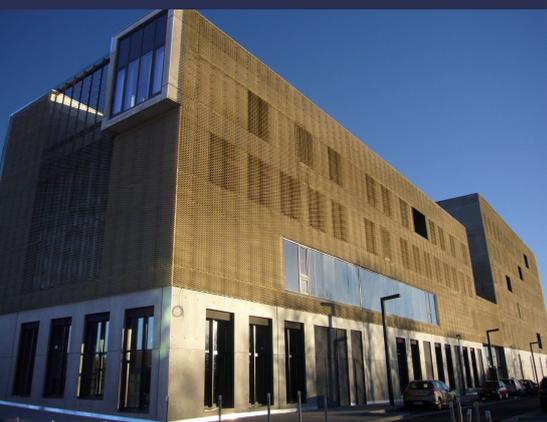
**ACCESSIBILITÉ**  
personnes à mobilité  
réduite  
Référente handicap :  
c.thibault@cma-herault.fr



**ORGANISATION  
D'ATELIERS COLLECTIFS**  
Repas débats, ateliers d'initiative  
citoyenne, participations aux  
concours MAF



**PARTENAIRE  
ERASMUS +**



154 rue Bernard Giraudeau - CS5999- 34187 Montpellier Cedex 4  
Horaires d'ouverture : 8h30 à 12h30 - 13h30 à 17h00