



Formation CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie

BLOC 3 – UP3

RNCP 39030

Préparation à l'épreuve certificative du Bloc 3 du CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie et à une carrière passionnante dans le secteur de la beauté et du bien-être.

BEAUTY S CONCEPT

Organisme de Formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.
3 boulevard Jean-Marie L'Huilier – 13800 ISTRES

Inscrit au RCS de Salon de Provence – SASU au capital de 100.00 € - SIRET: 89132234900012

API: 8559A – TVA Intracommunautaire: FR69891322349

✉ : beautysconcept13@gmail.com ☎ : 09 51 93 29 06 3 06 50 13 46 57





OBJECTIFS

Une Formation Complète et Progressive



Relation Client

Maîtrisez l'accueil, l'information et la prise en charge professionnelle de la clientèle



Vente & Conseil

Développez vos compétences en conseil et vente de produits cosmétiques et prestations esthétiques



Gestion d'Institut

Apprenez à organiser les plannings, gérer les rendez-vous et participer à la vie quotidienne de l'institut



Préparation Certifiante

Adoptez une posture professionnelle conforme aux attendus de l'épreuve UP3

Accessible à Tous, Sans Prérequis

Public Concerné

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant se préparer au Bloc 3 du CAP Esthétique dans une perspective d'accès à la certification, d'insertion professionnelle, de reconversion ou de création d'activité.

Conditions d'Accès

Aucun prérequis n'est exigé. La formation est accessible aux débutant(e)s, sous réserve d'adéquation du projet professionnel avec l'objectif certifiant. L'accès s'effectue après un entretien de positionnement et l'analyse de votre projet.

Les inscriptions sont possibles tout au long de l'année, sous réserve de validation du dossier.

Formation à Distance

*FOAD synchrone incluant 6h d'évaluations
QCM pour le suivi des acquis*

Formation Présentiel

*Théorie et pratique obligatoires RNCP avec
mises en situation professionnelles*

Accès Plateforme

Dispositif complémentaire post-formation pour révision et consolidation des acquis



Formation

72h30 en distanciel Synchrones

30 Heures en présentiel

D1. Produits, Parfums & Réglementation - 12h



Produits d'Hygiène Corporelle

- Classification des produits cosmétiques
- Composition et formulation des produits
- Propriétés et actifs cosmétiques
- Critères de choix selon les types de peau



Univers de la Parfumerie

- Familles olfactives et pyramide olfactive
- Techniques de conseil en parfumerie
- Conservation et présentation des parfums
- Tendances du marché de la parfumerie



Réglementation des Produits Cosmétiques

- Cadre réglementaire européen (Règlement CE 1223/2009)
- Étiquetage obligatoire et mentions légales
- Liste INCI et allergènes
- Responsabilité du professionnel et traçabilité
- Normes d'hygiène et de sécurité

D2. Création & Gestion d'Entreprise – 15h



Esprit Entrepreneurial & Projet

- Développer sa posture d'entrepreneur
- Identifier les opportunités du marché de l'esthétique
- Définir son concept et sa proposition de valeur
- Étude de faisabilité du projet



Aspects Juridiques & Administratifs

- Choix du statut juridique
- Formalités de création et immatriculation
- Obligations légales et réglementaires
- Assurances professionnelles obligatoires



Gestion Financière

- Élaboration du business plan
- Prévisionnel financier et plan de trésorerie
- Notions de comptabilité
- Calcul de rentabilité et seuil de rentabilité
- Gestion des investissements et financements



Organisation & Management

- Organisation du travail et gestion du temps
- Recrutement et management d'équipe
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Outils de pilotage et tableaux de bord



D3. Analyse Stratégique - 10h

Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)

- Diagnostic interne : identifier ses forces et faiblesses
- Diagnostic externe : repérer les opportunités et menaces du marché
- Élaboration de stratégies adaptées
- Application au secteur de l'esthétique

Analyse PESTEL

- Facteurs Politiques, Économiques, Sociologiques
- Facteurs Technologiques, Écologiques, Légaux
- Impact sur l'activité esthétique
- Anticipation des évolutions du marché

Les 5 Forces de Porter

- Pouvoir de négociation des clients et fournisseurs
- Menace des nouveaux entrants et produits de substitution
- Intensité de la concurrence
- Application au marché de la beauté

Benchmarking & Positionnement

- Analyse de la concurrence directe et indirecte
- Identification des meilleures pratiques du secteur
- Définition de son positionnement unique
- Stratégie de différenciation



D4. Communication Digitale – 12h

Développer les compétences en communication digitale essentielles pour promouvoir son activité esthétique :

WhatsApp Business

- Configuration et optimisation du profil professionnel
- Gestion des conversations clients et automatisation
- Catalogue de produits et services
- Utilisation des statuts pour la communication
- Bonnes pratiques de la relation client digitale

LinkedIn – Réseau Professionnel

- Création et optimisation d'un profil professionnel attractif
- Stratégie de contenu et ligne éditoriale
- Publication et engagement (posts, articles, commentaires)
- Développement de son réseau professionnel
- Personal branding dans le secteur de l'esthétique

Canva – Design & Identité Visuelle

- Prise en main de l'outil Canva
- Création d'une identité visuelle cohérente
- Design de supports de communication (posts réseaux sociaux, flyers, cartes de visite)
- Charte graphique et cohérence visuelle
- Templates et optimisation du temps de création



D5. Vente & Relation Client - 13h30

Développer les compétences commerciales et relationnelles essentielles pour réussir dans le secteur de l'esthétique :

Le Processus de Vente

- Les étapes de la vente
- Techniques de questionnement et écoute active
- Adaptation du discours selon le profil client
- Vente additionnelle et vente croisée

Prospection & Développement Commercial

- Identification et ciblage de nouveaux clients
- Techniques de prospection
- Création d'offres attractives et promotions
- Suivi et relance des prospects

Négociation & Argumentation

- Construction d'une argumentation convaincante
- Méthode CAP/SONCAS
- Gestion des objections et des refus
- Techniques de closing

Fidélisation Client

- Stratégies de fidélisation et programmes de fidélité
- Gestion de la relation client après-vente
- Traitement des réclamations et insatisfactions
- Création d'une expérience client mémorable

Encaissement & Gestion Administrative

- Procédures d'encaissement
- Gestion de la caisse et contrôle
- Facturation et documents commerciaux
- Sécurité des transactions



D6. Évaluations Théoriques – 6h



QCM

- Évaluation des connaissances sur les produits cosmétiques et la réglementation
- Questions sur la création et gestion d'entreprise
- Validation des acquis en analyse stratégique
- Contrôle des compétences en communication digitale
- Vérification des techniques de vente et relation client



Exercices Pratiques

- Études de situations professionnelles concrètes
- Résolution de problématiques commerciales
- Analyse de scénarios clients
- Mise en application des outils stratégiques (SWOT, PESTEL)



Études de Cas

- Cas d'entreprise dans le secteur de l'esthétique
- Analyse de stratégies commerciales
- Élaboration de plans d'action
- Présentation et argumentation de solutions



Modalités d'Évaluation

- Évaluations réparties tout au long de la formation à distance
- Notation et feedback personnalisé
- Validation des acquis
- Préparation progressive à l'épreuve certificative



P1 à P4. Compétences Professionnelles

Accueil et Prise en Charge de la Clientèle

- Techniques d'accueil professionnel et première impression
- Identification des besoins et attentes du client
- Gestion de l'agenda et des rendez-vous
- Communication verbale et non-verbale
- Création d'une relation de confiance

Conseil et Vente de Produits et Prestations

- Analyse du profil client et diagnostic personnalisé
- Présentation des produits cosmétiques et parfums
- Techniques d'argumentation et de persuasion
- Démonstration et essais produits
- Conseil personnalisé adapté aux besoins
- Vente de prestations esthétiques complémentaires

Mise en Valeur de l'Espace de Vente

- Merchandising et présentation des produits
- Création d'un espace attractif et accueillant
- Gestion des stocks et réapprovisionnement
- Mise en place de vitrines et présentoirs
- Respect des normes d'hygiène et de sécurité
- Ambiance et expérience client

Organisation du Planning et Gestion Administrative

- Planification des rendez-vous et optimisation du temps
- Gestion des fiches clients et suivi et utilisation d'outils de gestion (logiciels, agenda)
- Coordination des activités quotidiennes et gestion des imprévus et des annulations



P5. Préparation à l'Épreuve UP3 – 2h



Simulation d'Examen en Conditions Réelles

- Mise en situation professionnelle complète
- Simulation de vente de produits cosmétiques et parfums
- Accueil et conseil client en situation d'examen
- Gestion du temps et du stress
- Évaluation et débriefing personnalisé



Préparation du Dossier Professionnel

- Structure et contenu du dossier UP3
- Présentation de l'entreprise d'accueil ou du projet
- Analyse des activités réalisées
- Justification des choix et des actions menées
- Mise en forme professionnelle du document
- Respect des exigences du référentiel



Entraînement à l'Oral et Méthodologie

- Techniques de présentation orale
- Argumentation et justification des choix
- Gestion des questions du jury
- Posture professionnelle et communication
- Conseils méthodologiques pour réussir l'épreuve
- Gestion du stress et de la confiance en soi



Modalités d'Évaluation et Certification

Évaluations Progressives

Les acquis sont évalués tout au long du parcours selon une approche conforme aux exigences certificatives :

- Évaluations formatives en FOAD (QCM, exercices, études de cas)
- Évaluations pratiques en présentiel (mises en situation professionnelles)
- Évaluation sommative en fin de formation

Inscription à l'Examen

L'inscription à l'examen du CAP Esthétique s'effectue **en candidat libre** auprès de l'académie de rattachement, selon le calendrier officiel de l'Éducation nationale.

Important :

L'inscription à l'examen est obligatoire. La non-présentation à l'épreuve sans motif légitime peut entraîner des sanctions dans le cadre d'un financement CPF.





L'Épreuve Certificative du Bloc 3



Format de l'Épreuve

Épreuve orale organisée par l'Éducation nationale évaluant votre capacité professionnelle



Simulation Professionnelle

Mise en situation de vente ou conseil face à une clientèle dans un contexte professionnel réel



Présentation du Dossier

Analyse d'une situation issue de l'expérience professionnelle ou du dossier professionnel

L'épreuve évalue votre capacité à accueillir, conseiller et argumenter, mettre en valeur des produits et prestations, participer à la gestion courante de l'institut, et adopter une posture professionnelle conforme aux exigences du diplôme.

Conditions d'Accès à l'Examen

Âge Minimum

- 16 ans minimum au début de la formation
- 18 ans révolus à la date de passage de l'examen du CAP Esthétique
- Justificatif d'identité requis lors de l'inscription

Niveau d'Études Requis

- Aucun diplôme préalable n'est exigé pour s'inscrire au CAP Esthétique en candidat libre
- Formation accessible à tous, quel que soit le parcours scolaire
- Maîtrise de la langue française recommandée

Expérience Professionnelle

- Aucune expérience professionnelle préalable n'est obligatoire
- Les 30 heures de formation pratique en présentiel permettent d'acquérir l'expérience nécessaire
- Possibilité de compléter par un stage en entreprise

Inscription Administrative

- Inscription en candidat libre auprès de l'académie de rattachement
- Respect du calendrier officiel de l'Éducation nationale
- Constitution d'un dossier d'inscription avec pièces justificatives
- Préparation du dossier professionnel pour l'épreuve UP3

Matériel et Équipement

- Accès à un ordinateur et connexion internet stable pour la FOAD
- Matériel professionnel fourni lors des sessions en présentiel
- Tenue professionnelle exigée pour les formations pratiques





Débouchés Professionnels et Tarifs

Types d'Emplois Accessibles

Cette formation prépare à la validation du Bloc 3 (UP3) du CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie - RNCP 39030.



Esthéticien(ne) Qualifié(e)

Exercez dans un institut de beauté ou un spa



Conseiller(ère) de Vente

Spécialisez-vous dans la vente de produits cosmétiques



Chef(fe) d'Entreprise

Créez et gérez votre propre institut

1990€

Tarif TTC

Formation complète de 102h30

Financements Possibles

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Financement individuel
- Autres dispositifs selon éligibilité



Accessibilité :

BEAUTY S CONCEPT veille à l'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est mobilisable pour analyser votre situation et proposer des adaptations.

CONTACT



Dirigeante et Référente Handicap :

Mariama DRAGOU

beautysconcept13@gmail.com

09 51 93 29 06 / 06 50 13 46 57

3 boulevard Jean-Marie L'Huillier – 13800 ISTRES

BEAUTY S CONCEPT

Organisme de Formation certifié Qualiopi pour les actions de formation.

3 boulevard Jean-Marie L'Huillier – 13800 ISTRES

Inscrit au RCS de Salon de Provence – SASU au capital de 100.00 € - SIRET: 89132234900012

APII: 8559A – TVA Intracommunautaire: FR69891322349

✉ : beautysconcept13@gmail.com ☎ : 09 51 93 29 06 / 06 50 13 46 57

