



## FAMILLE DES METIERS DE LA BEAUTE ET DU BIEN-ETRE (Arrêté du 20 avril 2020)

2<sup>nd</sup>e Famille des métiers de la Beauté et du Bien Être

1<sup>ère</sup> BCP Esthétique Cosmétique  
Parfumerie  
Tle BCP Esthétique Cosmétique  
Parfumerie

1<sup>ère</sup> BCP Métiers de la Coiffure  
Tle BCP Métiers de la Coiffure

### LIVRET DE SUIVI DE PERIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Parcours de formation 2020 - 2023



Nom et prénom de l'élève : .....

**STAGIAIRE**

- Nom :
- Prénom :
- Date de naissance :                    /                    /

Adresse :

Téléphone :

- Responsable légal (obligatoire pour les moins de 18 ans):  
M., Mme :
- Téléphone fixe :
- Téléphone portable :
- Adresse (si différente de celle de l'élève) :

**CENTRE DE FORMATION**

Nom : Lycée des métiers Sonia Delaunay  
Adresse : 21 Rue d'Auvergne 41000 BLOIS  
Téléphone : 02/54/90 /48/00                    Télécopie : 02/54/90/48/01  
Courriel : ce.0410832g@ac-orleans-tours.fr

**EQUIPE EDUCATIVE**

- Proviseur : Madame DUTHEIL
- Proviseur-adjoint : Madame PACTON
- DDF(\*) : Madame PERRON DOLLA
- CPE : Monsieur GELIN

Professeur réfèrent des PFMP	Madame	Madame	Madame
------------------------------------	--------	--------	--------

En cas d'accident et d'absence, prévenir l'établissement et le DDF.

Pour l'élève, prévenir l'entreprise et l'établissement.

\* Directeur ou Directrice délégué(e) aux formations

### **Le Lycée s'engage :**

- à dispenser aux élèves un enseignement général et professionnel.
- à assurer la coordination entre la formation qu'il dispense et celle assurée par l'entreprise.

### **L'élève s'engage :**

- à respecter le règlement intérieur de l'entreprise.
- à réaliser les travaux prévus par la progression de la formation sous la direction de son tuteur.
- à tenir à jour son livret de suivi de période de formation en entreprise et à le faire viser par ses formateurs (tuteur et professeur).
- à prévenir le lycée et le tuteur en cas d'absence ou de retard

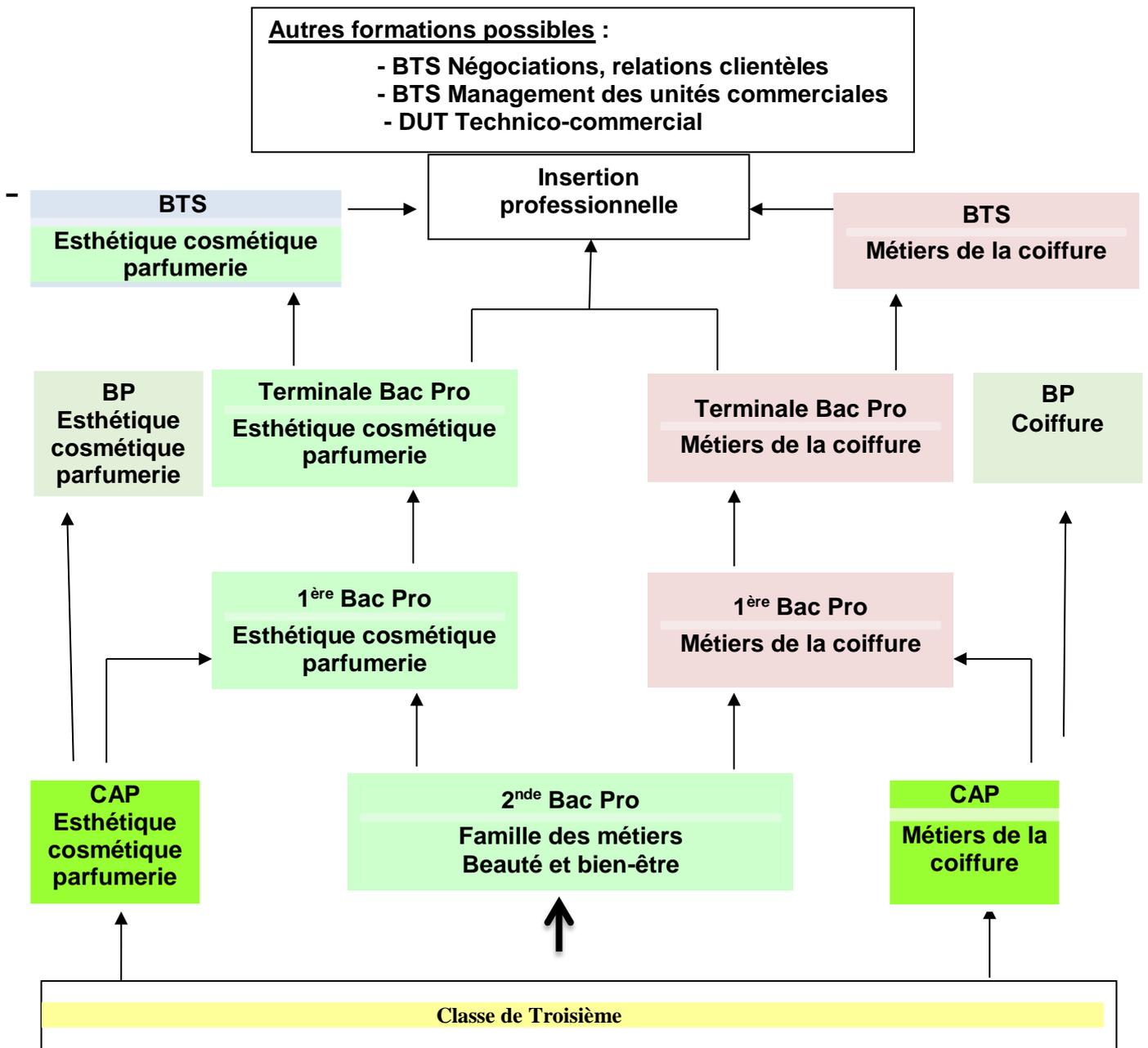
### **L'entreprise s'engage à guider et aider l'élève dans :**

- la découverte du milieu professionnel ;
- son intégration au sein de l'équipe ;
- la réalisation d'activités, l'acquisition de compétences transversales et professionnelles
- l'acquisition d'autonomie.

### **Le tuteur s'engage à :**

- à assurer avec l'établissement la coordination du parcours de formation de l'élève
- établir un bilan avec le stagiaire au cours de la période de formation en entreprise,
- tenir à jour le livret de formation en milieu professionnel,
- évaluer en fin de période le stagiaire (le positionnement permet la liaison avec les activités en centre de formation ou enEPL)

## 2. Parcours de formation



## Enjeux de la famille des métiers de la beauté et du bien-être

Cette famille regroupe tous les métiers, qui interviennent ensemble, conjointement ou successivement, dans le « parcours beauté-bien-être » d'une clientèle diversifiée, de plus en plus avertie, exigeante, influencée par les évolutions technologiques, la mode et les tendances et à la recherche de nouvelles expériences.

Pour capter et fidéliser la clientèle, les enjeux pour les enseignes du secteur sont les suivantes :

- Les innovations technologiques : les clients sont de plus sensibles à l'innovation et à l'introduction de nouvelles technologies dans leur routine beauté. Les prestations de beauté et de bien-être s'appuient notamment sur les innovations technologiques issues de la recherche sur les produits cosmétiques, les matériels et les équipements. La « beauté connectée » et ses outils associés font leur entrée sur ce marché répondant en partie à une forte demande de personnalisation des prestations.
- Le virage du digital : la place croissante du digital offre de nouvelles possibilités de communication, de diagnostic ou de prise de rendez-vous, de paiement, dont s'emparent les professionnels des métiers de la beauté et du bien-être. Face à l'offre en ligne, le parcours d'achat a évolué et se caractérise par une alternance des points de contacts en e-commerce et en vente traditionnelle.
- La personnalisation des prestations : un des multiples enjeux est la montée en compétences des professionnels de la filière aux services de la clientèle nécessitant de renforcer une culture commune. En effet, les activités de valorisation de l'image de la personne s'exercent de plus en plus souvent dans des lieux identiques, aussi la prise en charge globale et la personnalisation des services associés visent à ce que les clients soient reconnus, se sentent spéciaux et valorisés au cœur de l'institut.
- La qualité des produits proposés en institut et en salon : qu'ils soient destinés aux soins en cabine, lors du soin ou à la vente en direct, l'accent doit être mis sur la qualité des produits. L'acte de vente est indissociable du savoir-faire du professionnel, permettant de prolonger à domicile les bienfaits des soins prodigués. La connaissance de la clientèle, qui sait désormais décrypter les étiquettes, nécessite que le professionnel soit en capacité d'éclairer sur l'innocuité des produits pour le client comme pour l'environnement.

La formation des professionnels requiert une parfaite maîtrise des gestes professionnels, des connaissances scientifiques et technologiques solides et engagent une veille permanente sur l'évolution des technologies, de la mode et des tendances. Avec le souci de préserver la santé de leur clientèle, les acteurs de la filière agissent conformément aux réglementations en vigueur et mettent en œuvre des démarches respectueuses de l'environnement.

Sensibiliser les élèves dès leur entrée en formation à la culture de la filière, à la vie de l'entreprise, aux enjeux du secteur beauté et bien-être, a pour objectif et ambition de leur permettre de construire leurs parcours scolaire et professionnel à venir.

### liste des spécialités de baccalauréat professionnel de la famille des métiers de la beauté et du bien-être

- ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE
- MÉTIERS DE LA COIFFURE

### au sein de la famille des métiers de la beauté et du bien-être - Compétences communes

Ce chapitre identifie les compétences communes à travailler en classe de seconde et propose des conseils de mise en œuvre de la formation.

L'identification des **compétences professionnelles communes** relève de l'analyse des référentiels des baccalauréats professionnels Métiers de la coiffure et Esthétique Cosmétique Parfumerie, assurant ainsi la professionnalisation du jeune dès son entrée en formation.

Les compétences communes identifiées (de 1 à 5) ont été renommées pour la famille des métiers de la beauté et du bien-être.

Il est important de préciser que la maîtrise des compétences terminales est attendue en classe de terminale.

BCP Métiers de la coiffure	COMPETENCES COMMUNES Famille des métiers de la beauté et du bien-être	BCP Esthétique Cosmétique Parfumerie
<b>C2.1 Accueillir la clientèle, identifier ses attentes et ses besoins</b> C2.1.1 Créer la relation client	<b>1-Accueillir et fidéliser la clientèle en vue d'une prestation et/ou d'une vente en beauté et bien-être</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adopter une attitude professionnelle</li> <li>• Créer une relation client</li> <li>• Identifier les besoins et attentes</li> <li>• Conseiller et vendre</li> </ul>	<b>C 31 Accueillir et prendre en charge la clientèle</b> C31.1 Adopter une attitude professionnelle C31.2 Créer les conditions d'accueil C31.3 Conduire un dialogue C31.4 Veiller au confort de la clientèle tout au long de la prestation
<b>C2.3 Suivre la relation client et participer à la fidélisation de la clientèle</b> C2.3.1 Exploiter le fichier clientèle		C31.6 Concevoir, renseigner et mettre à jour un fichier client
<b>C2.1 Accueillir la clientèle, identifier ses attentes et ses besoins</b> C2.1.2 Identifier les profils, les attentes et les besoins du, de la client.e		<b>C32 Analyser les attentes de la clientèle</b> C32.1 Repérer les attentes, les besoins et les motivations de la clientèle
<b>C2.2 Conseiller et vendre des services, des produits capillaires des matériels et accessoires</b> C2.2.1 Conseiller pour déclencher une vente C2.2.2 Conclure la vente		<b>C33 Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques</b> C33.1 Reformuler les besoins de la clientèle C33.2 Sélectionner des produits ou des services adaptés aux attentes C33.3 Argumenter la sélection C33.4 Répondre aux objections C33.6 Conclure la vente
<b>C2.3 Suivre la relation client et participer à la fidélisation de la clientèle</b> C2.3.2 Gérer la prise de rendez-vous physique, téléphonique ou en ligne C2.3.4 Proposer des offres de fidélisation		
<b>C1 Concevoir et réaliser des prestations de coiffure</b> C1.1 Réaliser un diagnostic en vue du service C1.1.1 Caractériser le cheveu et le cuir chevelu C1.1.2 Poser le diagnostic  <b>C1.2 Adapter et mettre en œuvre un protocole d'hygiène et de soins capillaires</b> C1.2.1 Réaliser un shampoing C1.2.2 Réaliser un soin  <b>C1.3 Concevoir et réaliser une coupe personnalisée</b> C1.3.2 Réaliser une coupe femme ou homme sur tout type et toute longueur de cheveu	<b>2-Mettre en œuvre des prestations beauté et bien-être dans une démarche respectueuse de l'environnement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser un diagnostic</li> <li>• Organiser son activité</li> <li>• Réaliser des activités simples</li> </ul>	<b>C11 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques</b> C11.2 Réaliser des soins esthétiques du visage, cou, décolleté en utilisant (sans traitements spécifiques): <ul style="list-style-type: none"> <li>- des techniques manuelles</li> <li>- des produits cosmétiques</li> <li>- des appareils</li> </ul> C11.3 Réaliser des soins esthétiques du corps (du dos), des mains et pieds en utilisant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- des techniques manuelles</li> <li>- des produits cosmétiques</li> <li>- des appareils</li> </ul>

<p><b>C1.4 Concevoir et réaliser une modification personnalisée de la couleur</b>  C1.4.2 Choisir les techniques, les matériels et les produits  C1.4.3 Mettre en œuvre les techniques de coloration et d'effets de couleur</p> <p><b>C1.5 Concevoir et réaliser une mise en forme et un coiffage personnalisés</b>  C1.5.2 Réaliser une mise en forme temporaire au doigt, brushing, mise en plis, aux fers  C1.5.3 Réaliser une mise en forme durable par enroulage en méthode indirect  C1.5.4 Réaliser un coiffage : orienter les mèches, crêper, lisser, tresser</p>		<p><b>C12 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de maquillage du visage</b>  C12.2 Réaliser des maquillages (jour et flash)</p> <p><b>C21 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères</b>  C21.2. Réaliser des épilations :  - visage  - membres supérieurs et inférieurs</p> <p>C21.4 Réaliser :  - un soin esthétique des ongles</p> <p><b>C22 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage des ongles</b>  C22.2 Réaliser un maquillage des ongles classique</p>
<p><b>C2.3 Suivre la relation client et participer à la fidélisation de la clientèle</b>  C2.3.3 Evaluer la satisfaction de la clientèle</p>	<p><b>3-Evaluer la satisfaction de la clientèle</b></p>	<p><b>C35 Evaluer la satisfaction de la clientèle</b>  C35.1 Analyser le résultat d'un protocole, d'une technique  C35.2 Identifier les indicateurs de satisfaction et de non-satisfaction</p>
<p><b>C2.4 Mettre en place et animer des actions de promotions de produits et de service</b>  C2-4-1 Présenter et valoriser des produits, des matériels et des services dans un espace de vente  C2-4-2 Exploiter les supports publicitaires pour promouvoir un produit, une prestation</p>	<p><b>4-Mettre en place et animer des actions de promotions</b></p>	<p><b>C34 Mettre en place et animer des actions de promotions de produits et de prestations de service</b>  C34.1 Présenter des produits sur un stand, dans une vitrine, sur un linéaire  C34.2 Exploiter les éléments de valorisation d'un support publicitaire pour promouvoir un produit, une prestation</p>
<p><b>C3.3 Aménager et gérer les espaces d'une entreprise de coiffure</b>  C3-3-1 Optimiser l'agencement du salon  Améliorer la santé et la sécurité au travail  Optimiser la gestion des déchets</p>	<p><b>5-Aménager les espaces de travail</b></p>	<p><b>C54 Installer et gérer des espaces de travail</b>  C54.1 Installer et gérer des espaces de travail</p>

## POINTS DE VIGILANCE LORS DES PFMP en INSTITUT DE BEAUTÉ

### ➔ Epilation intégrale :

Cette technique d'épilation du maillot intégral se fait sur la base du volontariat

### ➔ Prestations hommes :

Les apprentissages des prestations hommes seront abordés en centre de formation ou en entreprise, **dans le respect de l'intimité des élèves et des règles de protection des mineurs.**

La prise en charge de cette clientèle fera l'objet d'un travail spécifique notamment sur l'accueil et sur les usages en institut.

Lors de la négociation des tâches à effectuer en PFMP avec le tuteur de l'élève, les points de vigilance concernant les prestations « homme » sont rappelés.

On veillera dans tous les cas au strict respect des règles suivantes :

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Pas d'élèves mineurs <u>seuls</u> en cabine avec un homme, l'élève doit être volontaire</b></li><li>- <b>Pour les élèves majeurs, ceux-ci doivent être volontaires et accompagnés en phase d'apprentissage</b></li></ul> |
|---|

### ➔ UV :

Les élèves mineurs ne doivent en aucun cas être invité(e)s à tester une séance UV (**loi n° 2016-41 du 26 janvier 2016**). L'amende prévue en cas de non-respect est de 7500€.

Les élèves non titulaires de l'habilitation à conduite de prestations UV ne peuvent pas être affectés à cette activité.

## TABLEAU RECAPITULATIF DES PFMP

**IEN ET SBSSA : Madame FOISSY**

**NOM / PRENOM :**

Dates des Périodes de Formation	ENTREPRISE	ACTIVITES EFFECTUEES	Durée en semaines
PFMP 1 du au	NOM : Cachet et Signature :	<input type="checkbox"/> Vente /conseils <input type="checkbox"/> Techniques esthétiques <input type="checkbox"/> Techniques de coiffure	
PFMP 2 du au	NOM : Cachet et Signature :	<input type="checkbox"/> Vente /conseils <input type="checkbox"/> Techniques esthétiques <input type="checkbox"/> Techniques de coiffure	
PFMP 3 du au	NOM : Cachet et Signature :	<input type="checkbox"/> Vente /conseils <input type="checkbox"/> Techniques esthétiques	
PFMP 4 du au	NOM : Cachet et Signature :	<input type="checkbox"/> Vente /conseils <input type="checkbox"/> Techniques esthétiques	
PFMP 5 du au	NOM : Cachet et Signature :	<input type="checkbox"/> Vente /conseils <input type="checkbox"/> Techniques esthétiques <input type="checkbox"/> Projet professionnel	
PFMP 6 du au	NOM : Cachet et Signature :	<input type="checkbox"/> Vente /conseils <input type="checkbox"/> Techniques esthétiques <input type="checkbox"/> Projet professionnel	

Le :...../...../...../

**Cachet et Signature du chef d'établissement**

**PFMP 1**

**Du :** ..... / ..... / .....      **Au :** ..... / ..... / .....

**ENTREPRISE**

**Nom :**

**Adresse :**

**Téléphone :**

**Courriel :**

**Responsable :**

**Tuteur :**

**CENTRE DE FORMATION**

**Nom :** Lycée des métiers Sonia Delaunay

**Adresse :** 21 Rue d'Auvergne 41000 BLOIS

**Téléphone :** 02/54/90/48/00

**Courriel :** [ce.0410832g@ac-orleans-tours.fr](mailto:ce.0410832g@ac-orleans-tours.fr)

**Chef d'établissement :** Madame DUHEIL

**DDF :** Madame PERRON DOLLA

**Professeur chargé du suivi :** Madame

## 2<sup>nd</sup>e Famille des Métiers de la BEAUTÉ et du BIEN-ÊTRE

### PFMP 1 Suivi des compétences communes-Activités effectuées en milieu professionnel

Compétences communes à développer	Activités et tâches en institut de beauté <i>Les activités et tâches sont réalisées sous le contrôle du tuteur.</i>	PFMP 1	Commentaires
1- Accueillir et fidéliser la clientèle en vue d'une prestation et/ou d'une vente en beauté et bien-être	<p><b>Accueil et identification des attentes, des motivations et des besoins de la clientèle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- adopter une attitude professionnelle</li> <li>- créer une relation client</li> <li>- rechercher les besoins du ou de la client(e) par la mise en œuvre des moyens et des outils d'identification</li> <li>- reformuler les besoins du ou de la client(e)</li> <li>- élaborer un diagnostic pour le conseil, la vente</li> </ul> <p><b>Conseil et vente de prestations esthétiques, de produits cosmétiques, d'hygiène corporelle, de parfumerie et d'accessoires de soins esthétiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- présenter les prestations esthétiques, les produits cosmétiques</li> <li>- conclure la vente</li> </ul> <p><b>Suivi, développement et fidélisation de la clientèle</b></p> <p>Incrémenter un fichier clientèle numérique</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
2- Mettre en œuvre des prestations beauté et bien-être dans une démarche	<p><b>Réalisation de techniques de soins esthétiques du visage et du corps</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- préparer et remettre en état le poste de travail</li> <li>- réaliser des techniques de soins esthétiques</li> </ul> <p><b>Réalisation de maquillage du visage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- observer le ou la client(e) : type de peau, morphologie, style</li> <li>-réaliser des maquillages</li> </ul> <p><b>Réalisation d'une épilation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- observer les zones à épiler et choisir la technique d'épilation</li> <li>- réaliser des techniques d'épilation visage et corps</li> </ul> <p><b>Réalisation de techniques de soins, de réparation d'ongles, de prothèse ongulaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- réaliser des techniques de soins des ongles</li> </ul> <p><b>Réalisation de maquillage des ongles</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- réaliser des maquillages classiques ou fantaisie des ongles</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
3- Evaluer la satisfaction de la clientèle	<p><b>Taches communes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- évaluer le résultat et la satisfaction du ou de la cliente</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	
4- Mettre en place et animer des actions de promotion	<p><b>Mise en valeur : de produits, de prestations</b></p> <p><b>Animation : du lieu de vente, de journée de promotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre en valeur des produits, des prestations esthétiques</li> <li>- participer à l'animation des lieux de vente et des journées de promotion</li> </ul>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
5- Aménager les espaces de travail	<p><b>Gestion technique d'un institut, d'un centre de beauté, d'une parfumerie, d'un centre esthétique spécialisé, d'un espace de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aménager et organiser des espaces techniques, des espaces d'accueil, de vente et de stockage</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	

## COMPTE RENDU PFMP 1

**Date de la visite : le** ...../...../.....

### **Evaluation de l'attitude professionnelle :**

		TRES BIEN	BIEN	A AMELIORER
<b>Savoirs Être</b>	<b>Présentation professionnelle</b>			
	<b>Langage</b>			
	<b>Ponctualité / assiduité</b>			
	<b>A l'écoute des conseils / consignes</b>			
	<b>Motivation</b>			
	<b>Intégration dans l'équipe</b>			
<b>Attitudes Professionnelles</b>	<b>Relation avec la clientèle</b>			
	<b>Prise d'initiative</b>			
	<b>Rigueur</b>			
	<b>Respect d'hygiène, de sécurité et d'économie</b>			

### **Appréciation générale du tuteur :**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Nom et Signature du tuteur :	Cachet de l'entreprise :
Nom et Signature du professeur :	Signature de l'élève :

## PFMP 2

### Date de la PFMP

**Du :** ..... / ..... / ..... **Au :** ..... / ..... / .....

### ENTREPRISE

**Nom :**

**Adresse :**

**Téléphone :**

**Courriel :**

**Responsable :**

**Tuteur :**

### CENTRE DE FORMATION

**Nom :** Lycée des métiers Sonia Delaunay

**Adresse :** 21 Rue d'Auvergne 41000 BLOIS

**Téléphone :** 02/54/90/48/00

**Courriel :** [ce.0410832g@ac-orleans-tours.fr](mailto:ce.0410832g@ac-orleans-tours.fr)

**Chef d'établissement :** Madame DUTHEIL

**DDF :** Madame PERRON DOLLA

**Professeur chargé du suivi :** Madame



## COMPTE RENDU PFMP 2

Date de la visite : le ..... / ..... / .....

### Evaluation de l'attitude professionnelle :

		TRES BIEN	BIEN	A AMELIORER
<b>Savoirs Être</b>	<b>Présentation professionnelle</b>			
	<b>Langage</b>			
	<b>Ponctualité / assiduité</b>			
	<b>A l'écoute des conseils / consignes</b>			
	<b>Motivation</b>			
	<b>Intégration dans l'équipe</b>			
<b>Attitudes Professionnelles</b>	<b>Relation avec la clientèle</b>			
	<b>Prise d'initiative</b>			
	<b>Rigueur</b>			
	<b>Respect d'hygiène, de sécurité et d'économie</b>			

### Appréciation générale du tuteur :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Nom et Signature du tuteur :	Cachet de l'entreprise :
Nom et Signature du professeur :	Signature de l'élève :

