

## **BESTH ACADEMIE**

24 rue Evariste Galois

81000 ALBI

Email: info@besth-academie.fr

Tel: 0563427367

# **CAP Esthétique 1 an**

*Le titulaire du CAP Esthétique-Cosmétique est un(e) spécialiste des techniques esthétiques, du conseil et de la vente de produits cosmétiques et des produits de parfumerie. Il est également spécialiste du conseil et de la vente de prestations esthétiques. Son activité consiste à réaliser des soins esthétiques du visage au décolleté, des mains et des pieds, ainsi que des maquillages du visage et des ongles. Il réalise des épilations et accueille et conseille le client. Il assure la gestion des rendez-vous, du stock, des encaissements et du suivi de clientèle. Les pratiques de soins esthétiques ne doivent pas être confondues avec les traitements préventifs et curatifs pratiqués par les professionnels de la santé.*

*Le titulaire du CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie :*

*Trois fonctions :*

*Pour la fonction l'exécution de techniques esthétiques il :*

- réalise des soins esthétiques du visage et du décolleté,*
- réalise une épilation,*
- réalise une prestation bronzage UV, (une formation spécifique est exigée concernant l'utilisation des appareils à UV) ;*
- réalise un maquillage, visage et décolleté,*
- réalise des soins esthétiques et des maquillages des mains et des pieds.*

*Pour la fonction Accueil, conseils et vente il :*

- accueille, prend en charge et prend congé du ou de la client(e),*
- met en valeur des produits ou/et des prestations.*

*Pour la fonction Organisation et gestion il :*

- gère les rendez-vous,*
- gère les stocks,*
- gère le poste de travail,*
- gère les encaissements.*

**Durée:** 400.00 heures (65.00 jours)

Tarif 5000.00 euros

Pour toute demande de prise en charge financement si vous êtes employeur ou indépendant, un devis vous sera adressé.

# BESTH ACADEMIE

24 rue Evariste Galois

81000 ALBI

Email: [info@besth-academie.fr](mailto:info@besth-academie.fr)

Tel: 0563427367

## Profils des stagiaires

- Demandeurs d'emploi
- Indépendants
- Salarié en CDD ou CDI

## Prérequis

- Etre majeur lors du passage à l'examen
- Pas de niveau d'études requis
- Niveau débutant accepté

## Objectifs pédagogiques

- Le ou la titulaire du CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie est un(e) professionnel(le) qualifié(e). C'est un(e) spécialiste : - des techniques esthétiques ; - du conseil et de la vente des produits cosmétiques et des produits de parfumerie ; - du conseil et de la vente des prestations esthétiques.
- Son activité consiste à : - réaliser des soins esthétiques du visage au décolleté, des mains et des pieds, des maquillages du visage et des ongles, des épilations ; - accueillir, conseiller le (la) client(e), vendre des produits cosmétiques et de parfumerie, des prestations de services ; - assurer la gestion des rendez-vous, du stock, des encaissements et du suivi de clientèle.

## Contenu de la formation

- PÔLE 1 - TECHNIQUES ESTHÉTIQUES DU VISAGE, DES MAINS ET DES PIEDS - Biologie et technologie liées aux techniques de soins esthétiques (anatomie et physiologie des os, des muscles, la cellule, les tissus, le système tégumentaire, vieillissement cutané, dermatoses ; installation du poste de travail, produits cosmétiques, appareils et matériels...) - Biologie et technologie liées à la conduite d'une prestation UV (mélanogénèse, rayonnements ultraviolets, réactions de la peau, risques, règles générales, produits solaires et autobronzants...) - Technologie liée au maquillage du visage (techniques de maquillages, produits, instruments...) - Les risques et la prévention dans la vie professionnelle
- PÔLE 2 - TECHNIQUES ESTHÉTIQUES LIÉES AUX PHANÈRES - Biologie et technologie liées aux phanères (épilation temporaire, épilation durable, coloration cils et sourcils, soin des ongles...) - Technologie liée aux maquillages des ongles (installation du poste de travail, vernis laqué et french, semi-permanent, les produits, les appareils et instruments)
- PÔLE 3 - CONDUITE D'UN INSTITUT DE BEAUTÉ ET DE BIEN-ÊTRE : RELATION AVEC LA CLIENTÈLE ET VIE DE L'INSTITUT - Accueil, prise en charge de la clientèle, acte de vente et fidélisation - Biologie liée à l'acte de vente d'un parfum - Technologie liée à l'accueil, à la prise en charge de la clientèle, à l'acte de vente et à la fidélisation - Mise en valeur et promotion des produits et prestations - Communication (image de l'espace de vente, réalisation des vitrines, publicité et information sur le lieu de vente, communication média et hors média...) - Organisation d'un planning de rendez-vous - Communication (outils de prise de rendez-vous, informations d'un rendez-vous, planification des activités.) - Participation à la vie d'un institut de beauté et de bien-être - Cadre organisationnel (organigramme, aménagement des espaces, réglementations, tenue des stocks, commandes...) - Arts appliqués (option): Culture artistique. Esthétique cosmétique design. Principaux moyens d'expression. Élaboration d'un projet professionnel.
- ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL (50 heures de formation supplémentaires (Forfait 590 €) Français / Histoire Géo : Programme contemporain, développement culture, développement expression écrite et orale. Mathématiques / Physiques : Calcul numérique, géométrie, statistiques, sécurité, chimie, mécanique, acoustique. Anglais : comprendre, communiquer, rendre compte d'une situation.

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Emilie SOBANIEC, cosmétologue depuis plus de 10 ans; formatrice esthétique depuis 6 ans, et co-présidente de Besth Académie

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

# BESTH ACADEMIE

24 rue Evariste Galois

81000 ALBI

Email: [info@besth-academie.fr](mailto:info@besth-academie.fr)

Tel: 0563427367

- Quiz en salle
- Paper board
- Salon de beauté pédagogique mis à disposition avec modèles extérieurs
- Salle de pause
- Machines esthétiques haute technologie

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Evaluation sommative
- CAP Blanc (2 dans l'année)
- Cas pratique sur modèles extérieurs