




**CFA Marc Ruyer**

**FORMATION :**  
BP ESTHÉTIQUE

**RÉFÉRENTIEL :**  
BP - ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE (RNCP39291)

ANNÉE SCOLAIRE 2025 - 2026  
RÉVISÉ LE 02/07/2025




Thématique	Objectifs	Compétences	Ressources nécessaires	Activité en entreprise	Modalité d'évaluation	Bloc de compétences correspondant
Domaine A : Enseignement général						
Argumenter et convaincre Maîtriser les problèmes complexes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>S'exprimer de manière fluide et maîtriser son environnement</i></li> <li>- <i>Calculer de manière autonome et fluide</i></li> <li>- <i>Maîtriser les proportionnalités</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- S'informer, informer, expliquer et argumenter</li> <li>- Convaincre</li> <li>- Statistique à une variable</li> <li>- Résolution de problème complexe</li> <li>- Maîtrise des proportionnalité et fonctions</li> </ul>	Outils : classes mobiles, salle de réalité virtuelle, salles info, etc... Cours, exposés, fiches techniques, Utilisation de la plateforme 360 LEARNING, des outils	Accueillir et discuter avec le client / faire les encaissements	Evaluation formative et auto-évaluation	RNCP34671BC02 RNCP34671BC03 RNCP34671BC04




DOMAINE B – Connaissance de l'environnement professionnel et enseignement théorique appliqué à la profession						
<b>Gestion de l'entreprise</b>  <b>Vente de services et de prestations</b>	<b>Piloter une entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sélection des fournisseurs</li><li>- Gestion des stocks</li><li>- Comprendre la TVA</li><li>- Savoir lire un bilan comptable</li><li>- Maitriser les formes juridiques de l'entreprise</li></ul>	Outils : classes mobiles, salle de réalité virtuelle, salles info, etc... Cours, exposés, fiches techniques, Utilisation de la plateforme 360 LEARNING, des outils	Observer le manager du Salon, le questionner sur ses pratiques	Formatives : tout au long de la formation  Certificatives : épreuve terminale  Vérification des acquis en présence du formateur :	RNCP34671BC02 RNCP34671BC03 RNCP34671BC04
<b>Physique et Chimie appliquée</b>	<b>Maitriser les fondamentaux de la physique/Chimie</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Savoir appliquer les principes physiques à sa profession</li><li>- Savoir gérer l'aspect chimique du métier de coiffeur</li></ul>		Se questionner sur les réactions chimiques lors de préparation de couleurs	exercices supports papiers / informatique. Formalisation de la progression et régulation des apprentissages à l'occasion d'un conseil de classe à mi-parcours.	
<b>Biologie appliquée, microbiologie et hygiène appliquée</b>	<b>Maitriser les biomolécules, cellules et l'organisation du corps humain</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Maitriser la composition des biomolécules</li><li>- Le rôle de la cellule</li><li>- Les différents niveaux et fonction du corps humain,</li></ul>				
<b>Arts appliqués à la profession</b>	<b>Identifier et comprendre les données morphologiques du visage</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Les proportions, les lignes directrices pour la construction</li><li>- Le cercle chromatique</li><li>- Recherches autour de la forme et de la fonction d'un objet</li></ul>		Etudier le visage des clients pour leur proposer une coupe adaptée	Examen blanc	

**Domaine C : Enseignement professionnel, pratique et technologique**


<b>S'informer - Communiquer</b>	<b><i>Suivre la qualité de l'accueil et la prise en charge de la clientèle</i></b>	<p>Evaluer la qualité de l'accueil Analyser les dysfonctionnements Proposer les actions correctives Recenser les besoins et les attentes du client Mettre en œuvre une stratégie favorisant la communication Faire émerger un besoin, une attente Proposer un service Concevoir une organisation permettant un accompagnement du client tout au long de la prestation</p>	Techniques de communication	Prendre en charge les clients	Evaluation formative - Mise en situation	RNCP34671BC02 / RNCP34671BC03
<b>Organiser et gérer</b>	<b><i>Gérer les produits et les matériels</i></b>	<p>Choisir les produits et les matériels Mettre à jour les fichiers de produits et de matériels Etablir des commandes Réceptionner les produits et les matériels Etiqueter les produits et les matériels Présenter et mettre en valeur les produits Organiser le rangement des produits et des matériels</p>	Logiciel de gestion des stocks	Identifier et mettre à jour les fiches produits, Gérer le stocks	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	




Organiser et gérer	<b><i>Planifier les activités</i></b>	<p>Pour un espace défini, proposer des aménagements :</p> <p>Pour les postes de travail</p> <p>Pour des espaces techniques, espaces de vente, d'accueil</p> <p>Pour des locaux du personnel (vestiaires...)</p> <p>Sélectionner des revêtements, l'éclairage, des couleurs... en fonction des activités, de l'image de marque, de l'ambiance souhaitées</p> <p>Elaborer un planning de travail en tenant compte des compétences de chacun et des caractéristiques des postes</p>	Document unique, planning, Convention collective	Proposer des solutions d'aménagement de l'espace du salon. Travailler sur les plannings	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	RNCP34671BC02 / RNCP34671BC04
	<b><i>Animer et encadrer les personnels</i></b>	<p>Informier et/ou former le personnel sur les nouveaux produits et les nouvelles techniques</p> <p>Recenser les besoins en formation</p> <p>Elaborer le plan de formation continue pour les personnels</p> <p>Former des stagiaires, des apprentis</p> <p>Impulser auprès des personnels une politique commerciale</p> <p>Identifier et rendre compte des difficultés rencontrées et proposer des pistes de progrès</p> <p>Recruter du personnel</p> <p>Rédiger une offre d'emploi</p> <p>Sélectionner un candidat</p>	Document unique, planning, Convention collective, fiche de poste	S'informer sur la GPEC en entreprise	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	



Organiser et gérer	<b>Développer la vente des produits et des services</b>	<p>Concevoir et exploiter un fichier clients</p> <p>Etablir un bilan des besoins du client en vue de la vente de produits ou de services</p> <p>Exploiter un fichier clients informatisé pour une action commerciale en vue de mettre en place une action de développement, de fidélisation de clientèle</p> <p>Utiliser les outils multimédia, les logiciels spécifiques au métier</p> <p>Participer à la conception et à l'animation d'un point de vente</p> <p>Participer à la politique commerciale</p>	Logiciel gestion clientèle	Identifier le fichier client et l'analyser avec l'accord de l'entreprise	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	RNCP34671BC02 / RNCP34671BC04
	<b>Participer à la gestion de l'entreprise</b>	<p>Assurer le contrôle et le suivi de la maintenance des équipements et matériels</p> <p>Suivre l'évolution de l'activité de l'entreprise</p> <p>Déterminer des actions promotionnelles et évaluer leurs effets</p> <p>Définir les prix de vente de produits et de services</p> <p>Assurer le suivi des opérations comptables, y compris bancaires :</p> <p>Préparer les versements à la banque</p> <p>Suivre les échéances financières</p> <p>Suivre les relevés bancaires</p> <p>Livres de compte, TVA</p>	<p>Bilan comptable + relevé de compte.</p> <p>Intervention d'un expert comptable</p>	Identifier les noms du comptable de l'entreprise et de la banque	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	




<b>Concevoir et mettre en œuvre</b>	<b><i>Diagnostic / Conseil</i></b>	Observer et identifier la qualité des cheveux et du cuir chevelu Élaborer et compléter une fiche de conseil et de suivi clientèle	Fiche diagnostic capillaire + fiche suivi client	Faire un diagnostic complet	Mise en situation	RNCP34671BC02 / RNCP34671BC04
	<b><i>Conseiller et vendre des produits, matériels et des services</i></b>	Choisir des produits, des matériels et des services en réponse à une demande ou à un besoin d'un client, y compris pour une vente additionnelle Conseiller le client Augmenter la sélection effectuée Créer des conditions propices aux conseils, à la vente Formuler une proposition de vente Conclure une vente	Techniques de vente + Livre de communication	Vendre un produit	Mise en situation + évaluation formative	



Prestations de beauté et de bien-être visage et corps	<i>Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques spécifiques du visage</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques du corps</li> <li>- Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage du visage et des ongles</li> <li>- Mettre en œuvre des protocoles adaptés d'embellissement des cils</li> <li>- Adapter et mettre en œuvre des protocoles de soins spécifiques des ongles, des mains, des pieds et de prothésie onguilaire</li> <li>- Conduire une prestation UV N19</li> </ul>		Mettre en pratique en institut	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	RNCP34671BC01 / RNCP34671BC05
Évaluer	<i>Évaluer la satisfaction de la clientèle</i>	Identifier les critères permettant de mesurer le degré de satisfaction de la clientèle Repérer les facteurs de contentement et les causes de non-satisfaction Proposer des solutions correctives	Questionnaire de satisfaction	Mettre en pratique en institut	Evaluation formative - Mise en situation - Evaluation sommative	





Évaluer	<b><i>Apprécier la mise en œuvre et le résultat d'une technique</i></b>	Réaliser une analyse critique du travail et des choix Apprécier les écarts entre le résultat obtenu et le résultat attendu Proposer des solutions correctives	Autopositionnement	Mettre en pratique en institut	Evaluation formative et auto-évaluation	RNCP34671BC01 / RNCP34671BC06
	<b><i>Evaluer le travail du personnel</i></b>	Recenser des indicateurs d'évaluation du travail du personnel Informar des attentes et des objectifs de l'entreprise Analyser l'activité Mesurer les écarts Proposer des solutions à l'échelle individuelle et collective	Fiche d'entretien	Mettre en pratique en institut	Evaluation formative et auto-évaluation	

DOMAINE D – Enseignement transversal						
Anglais	Comprendre et se faire comprendre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parler</li> <li>- Ecouter</li> <li>- Vio sonner</li> <li>- Lire</li> </ul>	Outils : classes mobiles, salle de réalité virtuelle, salles info, etc... Cours, exposés, fiches techniques, Utilisation de la plateforme 360 LEARNING, des outils	Tenter d'accueillir des clients en anglais	Formatives : tout au long de la formation  Certificatives : épreuve terminale  Vérification des acquis en présence du formateur : exercices supports papiers / informatique.	RNCP34671BC02 RNCP34671BC03 RNCP34671BC04
PSE	Prévenir les risques liés à la santé et à la sécurité en milieu professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les risques majeurs</li> <li>- Identifier les ressources en énergie</li> <li>- Mettre en œuvre des mesures de prévention contre le bruit au quotidien</li> <li>- Identifier les différents contrats de travail</li> <li>- Connaître les enjeux de la « santé et sécurité au travail »</li> <li>- Mettre en œuvre une démarche de prévention appliquée à une activité de travail</li> <li>- Mettre en œuvre une démarche de prévention appliquée à un risque spécifique au métier</li> </ul>		Repérer les risques en entreprise	Formalisation de la progression et régulation des apprentissages à l'occasion d'un conseil de classe à mi-parcours.  Examen blanc	