



BP

COIFFURE

La formation

Le diplôme vise à la maîtrise des techniques professionnelles nécessaire pour concevoir et réaliser des prestations de coiffure (coupe, couleur, mise en forme durable). Le coiffeur pourra prendre part à la gestion des produits et des équipements. Le diplôme permet d'assurer la gestion financière et administrative du salon.

Prérequis

Maitriser la langue française : lecture, écriture, compréhension

Maitriser les nombres et les calculs

Etre équipée d'un outil informatique : ordinateur ou tablette équipée d'un clavier

Condition d'accès

Avoir obtenu le CAP Métiers de la coiffure

Modalités d'accès

Contrat d'alternance (apprentissage ou professionnalisation)

Durée de la formation

Sur 2 ans

840 heures

Poursuites d'études - Débouchés

Licence

Coiffeur/coiffeuse

Conseiller en image

Gérant d'un salon de coiffure

Coiffeur dans le cinéma

Délai d'accès

Jusqu'à 5 jours avant le début de la formation

Taux de réussite

En 2022/2023 - 67% de réussite

Effectifs

4 à 20 personnes

Objectifs de formation

Conseiller et vendre des produits, matériels et services

Concevoir des coiffures personnalisées

Mettre en oeuvre des techniques de soins capillaires, de coloration et d'éclaircissement

Créer et la réaliser des coupes aussi bien féminines que masculines

Concevoir et réaliser des coiffures événementielles

Concevoir des coupes masculines spécifiques ainsi que réaliser d'une taille du système pilo-facial

Le programme

Réalisation de prestations de coiffure

- Mettre en oeuvre des techniques de soins capillaires
- Mettre en oeuvre des techniques de modification durable de la forme
- Apprécier la mise en oeuvre et le résultat d'une technique
- Concevoir et réaliser des coiffures événementielles
- Réaliser des coupes masculines spécifiques
- Concevoir et réaliser une taille du système pilo-facial

Management et Gestion

- Collecter, sélectionner et traiter les informations
- Animer et encadrer les personnels
- Participer à la gestion de l'entreprise
- Evaluer le travail du personnel

Relation clientèle - Vente et conseil

- Transmettre des informations et rendre compte
- Suivre la qualité de l'accueil et de la prise en charge de la clientèle
- Développer la vente des produits et des services
- Conseiller et vendre des produits, des matériels et des services
- Evaluer la satisfaction de la clientèle

Domaine Général

- Français,
- Histoire Géographie EMC
- Physique Chimie
- Arts appliqués