



# CAP

## ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE

### La formation

Le diplôme vise à la maîtrise des techniques professionnelles nécessaire pour concevoir et réaliser divers soins esthétiques pour le visage et le corps. Il permet de vendre des produits cosmétiques et des services en fonction de la demande du client. De plus, il permet la gestion technique, administrative et financière de l'établissement (institut, centre de beauté et de bien être)

### 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 un diplôme de niveau 3  
(Brevet des collèges, CAP)

### Modalités d'accès

Scolaire, initiale

Formation continue

Contrat d'alternance (apprentissage ou professionnalisation)

### Durée de la formation

Sur 2 ans

1 360h

### Poursuites d'études - Débouchés

Brevet pro - Bac pro

Esthéticienne qualifiée

Conseillère en vente beauté et bien-être

### Délai d'accès

Jusqu'à 5 jours avant le début de la formation

# CAP

## ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE

### PARFUMERIE

## Taux de réussite

En 2022/2023 - 84% de réussite

## Effectifs

4 à 20 personnes

## Objectifs de formation

**Mettre en oeuvre** des techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds, soins de beauté et de bien-être

**Mettre en oeuvre** des techniques liées aux phanères

**Conduire** un institut de beauté et de bien-être : Relation avec la clientèle et vie de l'institut

## Le programme

### Pôle 1 Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds

- Réaliser des techniques de soins esthétiques du visage, des mains et des pieds
- Réaliser des maquillages du visage
- Informer, conseiller sur une prestation UV

### Pôle 2 Techniques esthétiques liées aux phanères

- Réaliser une épilation
- Réaliser une coloration de cils ou sourcils
- Réaliser des soins des ongles
- Réaliser du maquillage des ongles

### Pôle 3 Conduite d'un institut de beauté et de bien-être

- Accueillir et identifier les attentes, les motivations et les besoins de la clientèle
- Conseiller et vendre des prestations esthétiques et des produits cosmétiques
- Suivre et fidéliser la clientèle
- Mettre en valeur et promouvoir des produits, des prestations
- Organiser un planning de rendez-vous

### Domaine Général \*Selon analyse du besoin

- Français,
- Histoire Géographie EMC
- Mathématiques
- Physique Chimie
- Prévention Santé Environnement
- Langue vivante : Anglais
- Arts appliqués