

Objectifs :

Maîtriser les fonctions :

- D'exécution des techniques esthétiques
- De conseil et de vente des produits cosmétiques et des produits de parfumerie
- D'organisation et de gestion

Son activité consiste à :

- Réaliser des soins esthétiques du visage et du 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.

Validation :

CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie
(épreuves ponctuelles)

Pré-requis

Etre dispensé des épreuves du domaine général du CAP (titulaires d'un diplôme de niveau 3).

Moyens pédagogiques

La formation est dispensée dans le cadre d'une pédagogie alternée centre / entreprise.

Les stagiaires sont encadrés par une équipe pédagogique.

Le centre de formation dispose d'instituts équipés, de salles banalisées, d'une salle informatique, de matériels vidéo et de vidéo projection.

Durée

10 mois soit 572 heures et 12 semaines en entreprise

Dates

Du 16/09/2026 au 16/04/2027

Lieu de formation

IFCER Académie 36, av. des Canadiens, 76140

LE PETIT QUEVILLY

Coûts de la formation

3300 € l'année - Colis de premier équipement :
environ 800 € (les prix peuvent varier)

Validation par blocs de compétences

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieur à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut-être dispensé des épreuves correspondantes. Afin de justifier de l'obtention des blocs de compétences, votre relevé de notes vous sera demandé à l'inscription.

Passerelle

Passerelles et liens avec d'autres certificats ou habilitations : non

Débouchés

Esthéticien-ne (institut ou salon de coiffure)
; maquilleuse professionnelle ; prothésiste ongulaire ; expert-e en manucure ; conseiller-ère de vente en parfumerie ou au sein de grandes surfaces ; travailler en hôpital ou en maison de retraite.

Poursuites d'études

BP Esthétique ou Bac pro esthétique

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site ou contactez notre référent handicap au 0 800 27 76 00.

Taux de réussite
2025

94 %

Taux de poursuite
d'études 2025

90 %

Taux d'insertion
2025

10 %

Taux moyen d'interruption
de contrat 2025

0 %

FORMATION PRATIQUE

Fonction d'exécution techniques

- Soins du visage et du décolleté
- Mise en beauté (maquillage de jour, maquillage du soir)
- Épilation
- Manucurie
- Beauté des mains et des pieds
- Utilisation et entretien d'un appareil UV

Fonction d'organisation et de gestion

- Organisation du poste de travail
- Gestion des rendez-vous

- Gestion des encaissements

- Gestion du stock

Fonctions de vente et d'accueil

- Accueil, communication
- Suivi de la clientèle
- Vente de produits ou de prestations de services (recherche et reformulation des besoins du client, argumentation et conseils, conclusion de la vente)

FORMATION THÉORIQUE

Cosmétologie

- Réglementation relative aux produits cosmétiques et produits d'hygiène corporelle
- Composants des produits cosmétiques et des produits d'hygiène corporelle
- Différentes formes galéniques des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle
- Composition générale d'un produit cosmétique ou d'un produit d'hygiène corporelle

Technologie des appareils et des instruments

- Courants et ondes utilisés en soins esthétiques
- Appareils utilisés dans les soins esthétiques, réglementation relative à l'utilisation des appareils
- Instruments utilisés dans les techniques esthétiques

Techniques esthétiques

- Le poste de travail
- Comportement professionnel de l'esthéticien(ne)
- Accueil, installation du (de la) client(e)
- Installation du poste de travail
- Techniques de soins esthétiques visage, cou, décolleté
- Techniques d'épilation
- Bronzage
- Technique de teinture des cils et sourcils

- Techniques de maquillage

- Techniques de soins esthétiques des mains et des pieds

Vente des produits et des prestations de service

- Approche commerciale des produits
- Présentation des produits
- Prestations de services
- Les techniques de vente
- Les opérations administratives

Connaissance du milieu professionnel

- Connaissance de l'entreprise, formes juridique et commerciale, régimes d'imposition
- Démarches administratives d'installation
- Organigramme de l'entreprise
- Organismes de contrôle
- Obligations du chef d'entreprise
- Contrats de travail
- Outils de gestion pour les fournisseurs
- Les espaces professionnels, agencement, équipement
- Facteurs d'ambiance
- Hygiène en milieu professionnel
- Législation professionnelle en vigueur
- Culture professionnelle