IFCER

—ACADÉMIE—

Formation : BM3

Référence référentiel :

Brevet de Matrise Coiffure de niveau 3
(RNCP34576)

Discipline :

Coiffure

Formatrices :

K. DEHAINE / N. DORE / S. FONTAINE

Thématique	Objectifs	Compétences	Ressources nécessaires	Activité en entreprise	Modalité d'évaluation	Bloc de compétences correspondant
Fonction entrepreneuriale	Situer l'entreprise et ses acteurs dans l'environnement	L'entreprise artisanale et son secteur / l'environnement institutionnel et juridique / Les politiques en faveur de l'artisanat et les PME / Notions fondamentale de droit / l'entreprise, son dirigeant et so conjoint	Exercices pratiques après apports théoriques	Questionner le chef d'entreprise, s'intéresser au statut de l'entreprise	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 6 : Gérer le salon de coiffure lors de la création, du rachat ou du développement de l'activité
	Communiquer efficacement	Consolider les bases de la langue française / Repérer et sélectionner les informations liées au secteur professionnel / Analyser et mesurer l'impact de la formation sur le milieu professionnel / Construire un message à l'écrit et à l'oral	Exercices pratiques après apports théoriques	Analyser son mode de communication	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 6 : Gérer le salon de coiffure lors de la création, du rachat ou du développement de l'activité
Fonction commerciale	L'entreprise et son environnement commercial	L'environnement commercial / Les sources internes et externes	Exercices pratiques après apports théoriques	Identifier les sources	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 5 : Commercialiser les prestations du salon
	Stratégie commerciale et plan d'action	Axes stratégiques / Mise en œuvre de plan d'action, contrôle et suivi	Exercices pratiques après apports théoriques	Identifier les stratégies de son entreprise	Evaluation formative et sommative CMA 76	

Thématique	Objectifs	Compétences	Ressources nécessaires	Activité en entreprise	Modalité d'évaluation	Bloc de compétences correspondant
Fonction commerciale	Les outils de l'actions commerciales	Axes prioritaires de la stratégie commerciale / identifier les différents supports de communication, les avantages et inconvénients / concevoir des outils de communication	Exercices pratiques après apports théoriques	Concevoir un outil de communication	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 5 : Commercialiser les prestations du salon
Fonction économique et financière d'une entreprise commerciale	Comprendre l'équilibre financier d'une entreprise commerciale	Elaborer, analyser un plan de financement / établir et lire un compte de résultat et un bilan simplifier / analyser la rentabilité et la situation financière d'une entreprise	Exercices pratiques après apports théoriques	Questionner le chef d'entreprise, s'intéresser au statu de l'entreprise	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 6 : Gérer le salon de coiffure lors de la création, du rachat ou du développement de l'activité
Fonction gestion des ressources humaines	savoir recruter et développer les compétences	Distinguer les grands domaines de gestion du personnel, dresser l'inventaire des besoins, identifier les besoins de formations et trouver les réponses adaptées / organiser le travail et manager	Exercices pratiques après apports théoriques	Analyser la répartition des compétences	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 7 : Gérer les ressources humaines du salon
Fonction de formation et accompagnement de l'apprenant	Situer l'apprentissage dans son environnement	Appliquer la réglementation de l'apprentissage, accompagner l'apprenti dans la construction de son projet professionnel, acquérir les compétences pédagogiques et partenariales à la fonction de tuteur	Exercices pratiques après apports théoriques	Accompagner un stagiaire ou apprenti	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 8 : Recruter et former un alternant

Thématique	Objectifs	Compétences	Ressources nécessaires	Activité en entreprise	Modalité d'évaluation	Bloc de compétences correspondant
Fonction de communiquer à l'international	Parler une langue étrangère	se présenter, correspondre et converser au quotidien et en milieu professionnel	Exercices pratiques après apports théoriques	Apprendre le langage technique en anglais	Evaluation formative et sommative CMA 76	Bloc 5 : Commercialiser les prestations du salon
Maitrise de la coupe	Transformation complète et créative	Modifier la couleur en utilisant toutes les techniques et les produits - Réaliser une coupe homme ou femme classique et créative - Réaliser un coiffage créatif	Exercices pratiques après apports théoriques	Reproduire sur clientèle	Evaluation formative et sommative	Bloc 1 : Réaliser une transformation complète créative de la chevelure
Maitrise de la forme	Modifier la nature du cheveu de manière durable ou temporaire	Réaliser une permanente - Réaliser un défrisage/lissage - Réaliser une mise en boucles temporaire	Exercices pratiques après apports théoriques	Reproduire sur clientèle	Evaluation formative et sommative	Bloc 2 : Modifier la nature du cheveu de manière durable ou temporaire
	Modification temporaire du cheveu	• Créer et réaliser un chignon créatif avec postiche, sur cheveux courts et cheveux longs	Exercices pratiques après apports théoriques	Reproduire sur clientèle	Evaluation formative et sommative	Bloc 3 : Créer et réaliser un chignon créatif avec postiche
Développer un salon de coiffure en lancement d'activité	• Résoudre un problème managérial ou gestion d'entreprise	à partir d'une situation problème issue de cas réels, le candidat apporte une résolution en mobilisant ses connaissances techniques, commerciales et managériales.	Mise en situation + Oraux blancs	Reproduire sur clientèle	Evaluation formative et sommative	Bloc 4 : Créer et développer un salon de coiffure