Mise à jour : 28.06.2022

BTS Métiers de l’esthétique-cosmétique-parfumerie, option Formation-marques

NIVEAU DE CERTIFICATION V

NIVEAU FRANÇAIS III

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

D1208 : Soins esthétiques et corporels D1501 : Animation de vente D1406 : Management en force de vente M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise M1704 : Management relation clientèle

CODE NSF

337 Coiffure, esthétique et autres spécialites de services aux personnes

Présentation

L’objectif de cette certification est de former le titulaire à occuper des postes de formateur ou de technico

- commercial pour le compte de grandes marques spécialisées dans les produits cosmétiques, les matériels et appareils pour l’esthétique. Grâce à sa connaissance de la composition des produits et du fonctionnement des appareils, il (elle) conçoit et mène des actions d’information, d’animation et de négociation autour des produits de la marque qu’il (elle) représente. Il (elle) organise également des démonstrations techniques, et propose des actions de formation sur le plan national voire international. Enfin, véritable technico
- commercial(le), il (elle) sait organiser un plan de prospection et développer un portefeuille de clients.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Concevoir, impulser et conduire des actions d’information, d’animation et de négociation dans le respect de l’image et de la culture de l’entreprise,
- Former aux techniques de soins, aux techniques de vente et d’utilisation de produits
- Négocier les ventes de produits, de matériels et de d’appareils.
- Concevoir et mettre en œuvre des prestations (soins et techniques) performantes et innovantes
- Adapter sa pratique et son expertise en tenant compte de l’évolution des savoirs, des techniques et des contextes

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Concevoir des conseils experts dans un objectif de vente
- Rechercher, collecter et exploiter des ressources relatives à la profession en vue d'une communication stratégique
- Etablir une relation professionnelle auprès de différents interlocuteurs
- Gérer l'environnement de travail

Voie d'accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Ministère Chargé de l'Enseignement Supérieur

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique
- Esthéticien(ne) en parfumerie-cosmétique
- Démonstrateur(trice) en parfumerie – cosmétique

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022