

Eligible CPF

CAP

100% en ligne



Durée estimée*:

200h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 190 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 3 (CAP)

En partenariat académique avec  **Academee**

Maîtrisez les méthodes-clés pour conseiller votre clientèle et optimiser les ventes dans votre institut de beauté !

Accueillir vos clients, les conseiller au mieux et leur vendre des prestations esthétiques et des produits cosmétiques adaptés à leurs besoins...Autant d'étapes stratégiques pour fidéliser vos clients.

Vous serez capable de :

- Accueillir et identifier les attentes, les motivations et les besoins de la clientèle
- Conseiller et vendre des prestations esthétiques, de produits cosmétiques, d'hygiène corporelle, de parfumerie et d'accessoires de soins esthétiques
- Suivre et mettre des actions de fidélisation de la clientèle
- Mettre en valeur et promouvoir les produits et les prestations
- Organiser le planning de rendez-vous
- Participer à la vie d'un institut de beauté et de bien-être

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

 **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

compétences



Bloc de compétences "UP3 - Conduite d'un institut de beauté et de bien-être - relation avec la clientèle et vie de l'institut" du CAP "Esthétique Cosmétique Parfumerie" niveau 3, enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP39030 par arrêté du 25/06/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018

 **Attestation de fin de formation**  **Academee**

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay**
- **Accompagnement et suivi pédagogique**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾**

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Relation avec la clientèle

Accueillir et prendre en charge la clientèle

- Accueil et prise en charge
- Vente en 10 étapes
- Place de l'image

Analyser les attentes des clients

- Analyse des attentes du client
- Connaître les besoins et motivations
- Diriger son entretien de vente

Conseils et ventes associées

- Conseils et vente de produits et de prestations
- Fiche produit et argumentaire
- Argumenter et conseiller
- Finaliser la vente
- Planning des prestations
- Rôle et contexte de la communication
- Composantes de la communication

Fidéliser la clientèle

- Fidélisation de la clientèle
- Outils de communication de l'entreprise

Mettre en place et animer des actions de promotion

- Mise en place et animation des promotions
- Organiser l'espace de vente et les produits
- Installer la signalétique

Evaluer la satisfaction de la clientèle

- Evaluation de la satisfaction client

- Qualité de service et outils d'évaluation
- Mercatique avant et après vente

Focus Communication

- Médias

Focus Biologie et cosmétologie de l'institut

- Le système nerveux - l'odorat
- Les parfums
- Les produits d'hygiène corporelle
- Les produits capillaires

Animer et encadrer le personnel

- Encadrement du personnel
- Connaissance juridique et réglementaire

Gestion technique, administrative et financière

Assurer la veille documentaire

- Sources des documents
- Guide d'élaboration d'un dossier documentaire

Assurer le pilotage de l'entreprise

- Stock et inventaire
- Logiciels professionnels et applications numériques

Installer et gérer les espaces de travail

- Installation et gestion des espaces
- Equipements et salubrité des locaux
- Normes ISO et NF

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour pouvoir suivre cette formation, il faut :

- Avoir 16 ans à l'entrée en formation

Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage n'est pas obligatoire.

Toutefois, toute expérience professionnelle, passée ou en cours, ou réalisation de stage, vous permet de développer vos compétences et de vous immerger dans le milieu que vous rejoindrez prochainement. Cela reste un atout pour l'obtention de votre Titre/Diplôme.

Le stage est uniquement obligatoire pour les candidats âgés de moins de 18 ans au 31/12 de l'année de l'examen. Le stage devra être de 140h (4 semaines).

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)

EP3 : Conduite d'un institut de beauté et de bien-être : relation avec la clientèle et vie de l'institut

- Epreuve orale, coefficient 4, durée 40 minutes

Certification :

Certification : Bloc de compétences "UP3 - Conduite d'un institut de beauté et de bien-être - relation avec la clientèle et vie de l'institut" du CAP "Esthétique Cosmétique Parfumerie" niveau 3, enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP39030 par arrêté du 25/06/2018 publié au Journal Officiel du 21/07/2018

Certificateur : Ministère de l'éducation nationale

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr