



POUR L'ÉCOLE  
DE LA CONFIANCE

## LA TRANSFORMATION DE LA VOIE PROFESSIONNELLE

**RETEX Orléans Tours 7 décembre 2022**  
**Famille des métiers de la Beauté et du Bien-Être**



MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION  
NATIONALE ET  
DE LA JEUNESSE

# LA FAMILLE DES MÉTIERS DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

Objectifs de la journée:

- RETEX d'une année de mise en œuvre de la famille des Métiers de la Beauté et Bien Etre  
Points forts – points faibles – améliorations
- Elaboration un plan de formation pour l'année de seconde BBE
- Mutualisation de contextes professionnels – co-intervention en seconde BBE

# LA FAMILLE DES MÉTIERS DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

Amorce la professionnalisation du jeune entrant en seconde en lui faisant acquérir des compétences professionnelles communes aux Métiers de la Coiffure et de l'Esthétique Cosmétique Parfumerie.

Les activités pédagogiques et professionnelles proposées aux lycéens en seconde « famille de métiers de la beauté et du bien-être » contribuent à enrichir leur perception de leur avenir professionnel et d'appréhender les actions convergentes des deux spécialités de baccalauréats professionnels.

## LA FAMILLE DES MÉTIERS EN 2<sup>nd</sup>e

La mise en place de l'enseignement en seconde « famille de métiers de la beauté et du bien-être » permet :

- de consolider le choix professionnel des élèves déjà fixés sur un métier
- d'accompagner les autres élèves à finaliser leur choix entre les deux spécialités possibles, en renforçant la connaissance du secteur d'activités

# POINTS COMMUNS ENTRE LES DEUX MÉTIERS

- **Approche globale de la personne pour une mise en beauté et lui offrir un moment de bien être**
- **Savoir-faire de haute technicité, en lien avec les évolutions de la recherche scientifique et technologique.**
- **Influence de la mode et des tendances**
- **Personnalisation de l'accueil de la clientèle**
- **Accompagnement de la personne dans son « parcours beauté »**

# Identification de 5 compétences communes aux 2 BCP

- **C1 : Accueillir et fidéliser la clientèle en vue d'une prestation et/ou d'une vente en beauté bien-être**
- **C2 : Mettre en œuvre des prestations BBE dans une démarche respectueuse de l'environnement**
- **C3 : Evaluer la satisfaction de la clientèle**
- **C4 : Mettre en place et animer des actions de promotions**
- **C5 : Aménager les espaces de travail**

# C1 - ACCUEILLIR ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE EN VUE D'UNE PRESTATION ET/OU D'UNE VENTE EN BEAUTÉ BIEN-ÊTRE

T1

BCP Métiers de la coiffure	COMPETENCES COMMUNES Famille des métiers de la beauté et du bien-être	BCP Esthétique Cosmétique Parfumerie
<p>C2.1 Accueillir la clientèle, identifier ses attentes et ses besoins C2.1.1 Créer la relation client</p>	<p><b>1-Accueillir et fidéliser la clientèle en vue d'une prestation et/ou d'une vente en beauté et bien-être</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Adopter une attitude professionnelle</b></li> <li>• <b>Créer une relation client</b></li> <li>• <b>Identifier les besoins et attentes</b></li> <li>• <b>Conseiller et vendre</b></li> </ul>	<p>C 31 Accueillir et prendre en charge la clientèle C31.1 Adopter une attitude professionnelle C31.2 Créer les conditions d'accueil C31.3 Conduire un dialogue C31.4 Veiller au confort de la clientèle tout au long de la prestation</p>
<p>C2.3 Suivre la relation client et participer à la fidélisation de la clientèle C2.3.1 Exploiter le fichier clientèle</p>		<p>C31.6 Concevoir, renseigner et mettre à jour un fichier client</p>
<p>C2.1 Accueillir la clientèle, identifier ses attentes et ses besoins C2.1.2 Identifier les profils, les attentes et les besoins du, de la client.e</p>		<p>C32 Analyser les attentes de la clientèle C32.1 Repérer les attentes, les besoins et les motivations de la clientèle</p>
<p>C2.2 Conseiller et vendre des services, des produits capillaires des matériels et accessoires C2.2.1 Conseiller pour déclencher une vente C2.2.2 Conclure la vente</p>		<p>C33 Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques C33.1 Reformuler les besoins de la clientèle C33.2 Sélectionner des produits ou des services adaptés aux attentes C33.3 Argumenter la sélection C33.4 Répondre aux objections C33.6 Conclure la vente</p>
<p>C2.3 Suivre la relation client et participer à la fidélisation de la clientèle C2.3.2 Gérer la prise de rendez-vous physique, téléphonique ou en ligne C2.3.4 Proposer des offres de fidélisation</p>		<p>C51 Communiquer avec différents interlocuteurs</p>

# Mettre en œuvre des prestations BBE

C1 Concevoir et réaliser des prestations de coiffure

C1.1 Réaliser un diagnostic en vue du service

C1.1.1 Caractériser le cheveu et le cuir chevelu

C1.1.2 Poser le diagnostic

C1.2 Adapter et mettre en œuvre un protocole d'hygiène et de soins capillaires

C1.2.1 Réaliser un shampoing

C1.2.2 Réaliser un soin

C1.3 Concevoir et réaliser une coupe personnalisée

C1.3.2 Réaliser une coupe femme ou homme sur tout type et toute longueur de cheveu

C1.4 ....

**2-Mettre en œuvre des prestations beauté et bien-être dans une démarche respectueuse de l'environnement**

•Réaliser un diagnostic

•Organiser son activité

•Réaliser des activités simples

C11 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques  
C11.2 Réaliser des soins esthétiques du visage, cou, décolleté en utilisant (sans traitements spécifiques):

- des techniques manuelles
- des produits cosmétiques
- des appareils

C11.3 Réaliser des soins esthétiques du corps (du dos), des mains et pieds en utilisant :

- des techniques manuelles
- des produits cosmétiques
- des appareils

C12 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de maquillage du visage

C12.2 Réaliser des maquillages (jour et flash)

C21 ...

# EXEMPLES D'ACTIVITÉS METTANT EN AVANT LA PROFESSIONNALISATION DÈS LA CLASSE DE SECONDE

COMPETENCES COMMUNES Famille des métiers BBE	BCP Métiers de la COIFFURE	BCP Esthétique Cosmétique Parfumerie	Exemples d'activités
<p><b>Mettre en place et animer des actions de promotions</b></p>	<p><b>C2.4 Mettre en place et animer*</b> des actions de promotions de produits et de service</p> <p>C2.4.1 Présenter et valoriser des produits, des matériels et des services dans un espace de vente</p> <p>C2.4.2 Exploiter les supports publicitaires pour promouvoir un produit, une prestation</p>	<p><b>C34 Mettre en place et animer*</b> des actions de promotions de produits et de prestations de service</p> <p>C34.1 Présenter des produits sur un stand, dans une vitrine, sur un linéaire</p> <p>C34.2 Exploiter les éléments de valorisation d'un support publicitaire pour promouvoir un produit, une prestation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A l'aide de documents (photos, articles) caractériser un support publicitaire.</li> <li>• Au l'issue de la 1<sup>ère</sup> PFMP énoncer les différents critères à respecter pour la mise en valeur d'un produit ou d'un service dans un espace de vente</li> </ul>

# Exemples d'activités - mise en œuvre de compétences communes

Mettre en œuvre des prestations beauté bien-être dans une démarche respectueuse de l'environnement

• Réaliser un diagnostic

• Organiser son activité

• Réaliser des activités simples

A partir d'une vidéo :

Repérer les différentes étapes du protocole, les ordonner

Ou, autre exemple

Énoncer le protocole pour la technique proposée

• Sélectionner les produits cosmétiques nécessaires à l'activité donnée

• A l'aide de ressources (liens internet, flash code, vidéos), énoncer une démarche de prévention des risques biologiques et chimiques liée à l'activité ciblée

• Mettre en œuvre le protocole de la technique étudiée

• Pour un protocole donné nécessitant l'utilisation d'un appareil :

- sélectionner l'appareil
- identifier sa fonction
- repérer les règles d'utilisation selon son mode d'emploi
- donner les règles de sécurité et d'hygiène

• Annoter un schéma du poil et/ou du cheveu et du follicule pileux

• Annoter les os du crâne sur un schéma

# Retour d'expériences 1 année et préparation 2 ième rentrée

-Retour par établissement selon le schéma donné

-Le plan de formation avec l'articulation des PFMP, de l'AP et de la co-intervention

[Exemple de plan de formation AC Clermont Ferrand](#)

# A propos des compétences non abordées en 2nde BBE

En première et en terminale le document support du plan de formation est le référentiels du diplôme choisi