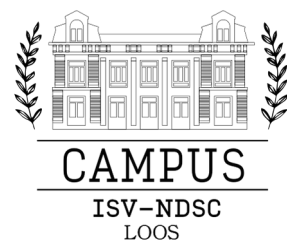


BTS MÉTIRS DE LA COIFFURE NIVEAU 5

FORMATION EN APPRENTISSAGE



arep-ufa@isv-ndsc.fr

RNCP37963 - BTS - Métiers de la coiffure - France Compétences (francecompetences.fr)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rnp/37963>

Certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date de l'enregistrement certification 03/04/2014

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/27



PRÉ REQUIS

Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise, dès l'entrée en formation



MODALITÉS

Entretien individuel et vérification des prérequis



DURÉE ET RYTHME

1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise

OU

3 jours centre et le reste du temps en entreprise



MÉTIERS VISÉS

Responsable de salon, de réseau, de points de vente, Conseiller expert, Conseiller-formateur, Technico-commercial (régional, national, international), Coiffeur, Représentant de marque...

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire du BTS Métiers de la Coiffure est un technicien hautement qualifié dans le secteur de la coiffure. Il est en relation avec une clientèle de particuliers et de professionnels et ses activités s'inscrivent dans une démarche qualité.

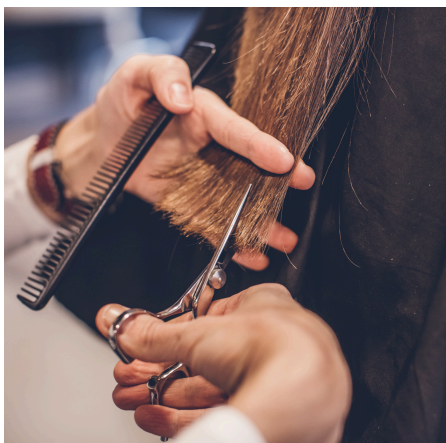
Ce technicien :

- Conçoit et met en oeuvre des techniques professionnelles;
- Assure une veille permanente (normes, réglementation...)
- Élabore des protocoles innovants en termes de prestations et de services ;
- Conseille et vend des produits, des services et des matériels ;
- Élabore le projet d'exploitation et/ou du business plan, en assure le suivi et son éventuelle adaptation ;
- Participe à la gestion de l'entreprise et à la mesure de ses performances ;
- Gère et encadre le personnel ;
- Participe au lancement de produits, de matériels et de services ;
- Développe la relation de services

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le titulaire du BTS Métiers de la Coiffure peut exercer son activité dans des structures variées :

- Salons ou entreprises de coiffure;
- Entreprises de fabrication et commercialisation de produits capillaires ;
- Entreprises de distribution de produits capillaire et de matériels.



ADMISSIONS

Titulaire d'un BP ou BAC PRO coiffure, la candidat doit être âgés de 16 à 29 ans révolus ou 15 ans après la 3e. Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou à reprendre une entreprise.

L'accès à la formation se fait sur entretien individuel, après vérification des prérequis et de non contre-indication médicale. Pour les personnes en situation de handicap, la visite des locaux et l'évaluation des besoins spécifiques seront étudiés et décidés en commun accord. Une réponse d'intégration à la formation vous sera transmise dans un délai de 15 jours. L'entrée en formation se déroule sur la période de septembre, Délais: Article L6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ». Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise dans les 3 mois premiers mois de la formation. Le responsable de l'UFA

prendra contact avec l'employeur afin d'établir votre contrat.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le titulaire du diplôme du Brevet de Technicien Supérieur Métiers de la Coiffure possède un niveau de compétences générales et professionnelles lui permettant, soit de s'insérer professionnellement soit de poursuivre en Bachelor, chargé de Gestion Commercial, Licence pro, Ingénieur Textile etc.....

POUR EN SAVOIR +



PROGRAMME DU BTS MÉTIERS DE LA COIFFURE

Fonctions	Activités	Tâches
A : Expertise et conseils scientifiques et technologiques	Conception et réalisation de techniques professionnelles Veille et innovation	Réalisation de prestations de coloration ou de mise en forme associant la coupe et le coiffage innovation et développement de prestations de services (produits techniques), en vue d'une personnalisation. Établissement du diagnostic capillaire, élaboration de programme de soins capillaires, réalisation de démonstration, de techniques et d'utilisation d'appareil
	Élaboration, mise au point et analyse de protocoles Conseil et vente de produits, de services et de matériels	Conception réalisation et validation de protocole conforme au cahier des charges propositions d'évolution de protocole de formulation. Analyse des résultats, propositions d'adaptation Constitution de panels, communication et suivi Constitution de "dossier-produit" L'évaluation des attentes, des motivations, des besoins, des clients et proposition adapté de service présentation argumenter des produits matériels et services au client, vente et négociation commerciale avec les professionnels et partenaires.
B. Gestion Management	Elaboration, suivi et adaptation du projet d'exploitation et/ou du business plan	Définition d'objectifs de production ou de commercialisation, au regard des données économiques, des contraintes et opportunités du marché Choix du concept, détermination des conditions d'ouverture et de l'offre Participation à la définition du prévisionnel d'exploitation, des objectifs Veille concurrentielle Mise en place de la démarche qualité, prospection et fidélisation de clients. Analyse du projet en cours, mise en place d'action en fonction des opportunités et des contraintes.
	Participation à la gestion de l'entreprise et à la mesure des performances	
	Gestion et encadrement du personnel Participation au lancement de produits, matériels, services.	Maîtrise de la gestion des activités courant d'une entreprise, élaboration et analyse des tableaux de bord économique, productif social, interprétation des états financiers du salon, proposition de piste de progrès Recrutement, organisation et suivi du travail d'équipe, coordination, formation, animation, contrôle et motivation des collaborateurs, évaluation et accompagnement
C : Définition et mise en oeuvre de la stratégie commerciale	Participation au lancement de produit, matériel et services développement de la relation de service, gestion et développement de portefeuille	Appropriation de la politique et de la stratégie des marques commercialiser, conception et mise en œuvre d'action de communication commerciale, participation à la validation d'un cycle commercial, exploitation d'information sur l'offre de produits de matériel et de services en lien avec le marketing et la politique commerciale, informations et conseille aux clients aux partenaires professionnels, participation à l'élaboration du plan visant à la conquête au développement et à la fidélisation de la clientèle évaluation des actions conduites, analyse des résultats, rédaction de rapport de synthèse production de documents techniques professionnelles, prise en compte des résultats et adaptation de la stratégie

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : MATHÉMATIQUES, SCIENCES PHYSIQUES ET CHIMIE, CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSIONS, ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE, ANGLAIS LV.