

BTS Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie



Lycée Polyvalent JEAN CASSAIGNE

Présentation



Les secteurs de la cosmétique, de l'esthétique et de la parfumerie sont en constante croissance et évolution. L'évolution des produits, des techniques et l'apparition de nouveaux équipements conjugués à la digitalisation des activités, exige une capacité d'adaptation des professionnels.

L'intitulé du BTS MECP souligne la double dimension de ce diplôme.

L'acquisition d'une connaissance approfondie du produit cosmétique et de sa commercialisation, sous les aspects tant scientifiques, réglementaires, économiques, que techniques, s'appuie sur une maîtrise des techniques esthétiques.

Quelle que soit l'option choisie, le technicien supérieur en esthétique, cosmétique et parfumerie doit être capable de mettre en relation les savoirs acquis dans tous ces domaines au service du consommateur final et du client professionnel.

Présentation



La formation se déroule en deux ans:

- 1ère année: 3 blocs de compétences :
- BC1: Développer des prestations esthétiques et des services de beauté et de bien-être respectueux des transitions écologiques.
- BC2: Concevoir ou réaliser tout ou partie d'un projet d'une entreprise, d'un pôle d'activité, d'un service.
- Bloc Expertise scientifique et technologique
- 2ème année: Année de spécialisation, Vous devez choisir une option.

Option A: Management



Objectif



Former des professionnels capables de gérer et développer une entreprise du secteur esthétique-cosmétique (institut, spa, parfumerie, centre esthétique, etc.).



Ce que l'on apprend

Management opérationnel

Il consiste à piloter l'organisation et la gestion des activités quotidiennes et courantes de l'entreprise. Les décisions sont prises à court ou à moyen terme

Management d'équipes

Il consiste à guider un groupe de collaborateurs pour atteindre un objectif commun. L'idée est alors de permettre à chacun de s'épanouir au mieux dans le cadre de son travail

Développement commercial

Il s'agit d'un ensemble de stratégies visant à stimuler les ventes, à acquérir de nouveaux clients et à fidéliser les clients existants.

Pilotage d'un point de vente

Il consiste à mesurer, suivre et analyser les performances commerciales d'une entreprise dans son environnement et dans le temps, afin de faire ressortir ses lacunes et les améliorer.

Marketing et communication

Le marketing et la communication sont les éléments qui vont vous aider à faire percevoir, par vos clients, la valeur de votre offre.

Débouchés et Métiers



Licence professionnelle Management des unités commerciales
Licence professionnelle spécialisée en thermalisme / spa /
hydrothérapie

Bachelor Responsable commercial luxe et beauté

Bachelor Maquilleur mode et beauté

Bachelor esthétique santé sociale

Écoles de commerce : Intégration possible en 3e année pour se
spécialiser en marketing, management ou commerce international

Mastère en Marketing et Management des cosmétiques et du luxe

Chef d'entreprise

Assistant manager

Assistant d'une clinique de médecine esthétique

Conseiller de vente Expert

Responsable / Manager d'institut, d'un spa, d'un centre de beauté
et de bien-être, de parfumerie....



Profil Idéal

- Aimer organiser, diriger et prendre des décisions
 - Avoir le sens des responsabilités
 - Être à l'aise avec les chiffres et la gestion
- 👉 Cette option est idéale si tu veux manager une équipe ou ouvrir ton propre institut.



Lieux de stage

- Parapharmacie
- Parfumerie
- Magasin spécialisé
- Spa Urbain ou Hôtelier
- Institut de beauté



Option B: Formation Marques



Objectif

Former des spécialistes capables de former, animer et représenter une marque cosmétique auprès de professionnels ou de points de vente.



Ce que l'on apprend

Négociation clients

Elle consiste à engager un échange structuré entre deux parties dans le but de parvenir à un accord

Techniques expertes en soins

Ce sont des procédures esthétiques spécialisées, personnalisées et souvent technologiques, visant à améliorer, corriger ou sublimer l'apparence du visage et du corps, tout en respectant les normes de sécurité et d'hygiène strictes..

Connaissances approfondies des produits et de leurs

actifs

Il s'agit de la capacité à comprendre, analyser et sélectionner les produits cosmétiques en fonction de leurs ingrédients actifs, de leur concentration, de leur synergie et de leur indication, tout en tenant compte du type de peau, des éventuelles contre-indications et de la réglementation en vigueur.

Communication professionnelle

C'est la capacité à transmettre et recevoir des informations de façon efficace, adaptée et éthique, auprès de la clientèle, de l'équipe, des partenaires ou de la hiérarchie, afin de valoriser les prestations, les produits et l'image de l'entreprise.

Animation et Formation

Elles désignent l'ensemble des actions organisées pour dynamiser un point de vente, valoriser une marque et développer les compétences professionnelles, que ce soit auprès de la clientèle ou des équipes.



Débouchés et Métiers

Licence pro biotechnologies spécialité développement des produits cosmétiques et de santé.

Licence pro commerce spécialité vente et commercialisation nationale et internationale des produits de la cosmétique parfumerie

Licence manager technico-commercial en esthétique cosmétique

Bachelor esthétique option luxe

Mastère Management Commercial / Business Development

Mastère Marketing Cosmétique / Beauty Industry

Mastère Commerce International



Animatrice / Animateur de marque
Formatrice / Formateur en cosmétique
Conseiller de vente expert
Commercial
Chargée / Chargé d'animation réseau
Attachée / Attaché commercial en cosmétique

Profil Idéal



- Aimer transmettre et former
 - Être à l'aise à l'oral
 - Avoir une passion pour les produits et les nouveautés
- 👉 Cette option est parfaite si tu veux travailler pour une grande marque et te déplacer pour former des équipes.

Lieux de stage



Marque ou laboratoire de cosmétiques
Magasin spécialisé
Parapharmacie
Fabriquant d'appareils esthétiques