

REFERENTIEL DE COMPETENCES ET DE CERTIFICATIONS –

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	Maquilleur(euse) professionnel(le) et artistique		
	<p>L'organisme vise à transmettre des connaissances et des compétences qui permettront aux certifiés(es) de faire face à un monde en mouvement et d'être les acteurs du changement. Le référentiel est organisé en blocs de compétences dans une tradition transdisciplinaire.</p> <p>La présentation et l'articulation du référentiel donne un aperçu des clefs d'actions du/ de la Responsable Maquilleur / Maquilleuse professionnel et artistique Il permet de se projeter dans les responsabilités des principaux métiers qui composent la fonction. Chaque bloc de compétences acquises permet l'obtention d'une attestation de réussite aux compétences du bloc.</p>		
	Bloc 1. Elaborer un dossier de création de maquillage et de production artistique		
Activités du bloc 1 : B1A1. Recueil et analyse de la demande d'un client	<p>B1A1C1. Analyser la demande d'un client - particulier ou professionnel - pour évaluer la mission de maquillage à réaliser et en comprendre les enjeux ou motivations.</p> <p>B1A1C2. Appréhender les univers de la mode, du spectacle et de l'audiovisuel pour en identifier les spécificités et</p>	Evaluation écrite sur un projet de production d'un maquillage professionnel artistique avec soutenance orale.	B1Cr1. Le candidat analyse avec pertinence la demande formulée en tenant compte du contexte.

<p>B1A2. Elaboration du dossier de création et de production du maquillage</p>	<p>proposer des solutions en adéquation avec chacun de ces métiers.</p> <p>B1A1C3. Réaliser des recherches documentaires et iconographiques et collecter des informations pour produire une réponse artistique en cohérence avec l'univers souhaité par le client.</p> <p>B1A2C1. Effectuer des croquis - et des dessins 3D si besoin - pour prévisualiser en contexte les créations proposées.</p> <p>B1A2C2. Synthétiser les données esthétiques et techniques pour élaborer un dossier de production complet intégrant les visuels, les ressources, les produits et les accessoires préconisés, le devis et le planning associés.</p>	<p>Sur la base d'un cas réel ou fictif de demande de prestation de maquillage artistique, le candidat doit présenter un projet de production réalisé sur une durée de 8 jours.</p> <p>Il analyse la demande, le contexte métier, effectue des recherches, produit des visuels, évalue les ressources matérielles et humaines nécessaires et établit un devis.</p> <p>Enfin, il élabore un dossier de production en réponse à la demande.</p>	<p>B1Cr2. Le travail de recherche et de créativité est constaté.</p> <p>B1Cr3. Le candidat propose des visuels pertinents.</p> <p>B1Cr4. Le planning et les jalons proposés sont cohérents.</p> <p>B1Cr5. Les solutions préconisées sont correctement argumentées.</p> <p>B1Cr6. Le devis intégrant l'évaluation des charges et des ressources est juste.</p> <p>B1Cr7. Le dossier de production est complet.</p>
---	---	--	---

	<p>B2A2C2. Caractériser les produits de maquillage pour déterminer les produits les plus pertinents en fonction des prestations à réaliser.</p> <p>B2A2C3. Analyser la morphologie, la carnation et la qualité de la peau, en tenant compte de la texture et de la qualité du cheveu pour identifier les contraintes individuelles et sélectionner les produits en adéquation.</p> <p>B2A2C4. Utiliser et adapter les techniques de maquillage en fonction du contexte pour obtenir le rendu approprié à chaque mission.</p> <p>B2A2C5. Utiliser avec pertinence les pigments, peintures, encres et plantes tinctoriales pour concevoir ou reproduire des modèles sur le corps ou le visage (body painting, tatouage éphémère, effets spéciaux) en tenant compte des risques d'effets indésirables.</p> <p>B2A2C6. Apprécier les paramètres techniques et artistiques de réalisation d'un maquillage (environnement, température, lumières, plans et angles de vue, délai) pour identifier et anticiper les facteurs extérieurs susceptibles d'altérer le rendu final.</p> <p>B2A2C7. Mettre en œuvre les techniques d'effets particuliers et spéciaux pour obtenir des rendus spécifiques et réalistes de correction morphologique, d'embellissement, de camouflage ou de métamorphose.</p> <p>B2A2C8. Utiliser les accessoires appropriés (strass, paillettes, pochoir, latex, postiches, prothèses) pour créer et</p>		<p>B2Cr8. Le candidat démontre une approche pédagogique pour conseiller et transmettre ses pratiques.</p>
--	---	--	--

enrichir les compositions artistiques demandées en s'appuyant sur son imagination.

B2A2C9. Créer des moules, des tirages et des empreintes pour fabriquer et coller des prothèses adaptées aux scénarii et décors corporels imaginés.

B2A2C10. Constituer des trousse de maquillage pour permettre aux intervenants (particuliers ou professionnels) de procéder ou de faire procéder à des raccords.

B2A2C11. Transmettre les techniques du maquillage pour former des particuliers et des professionnels de la mode, du spectacle et de l'audiovisuel.

	Bloc 3. Gérer la relation client dans l'activité de maquillage professionnel et artistique		
	<p>B3C1. Identifier les besoins du client et recueillir les informations nécessaires pour clarifier sa demande.</p> <p>B3C2. Adapter son attitude, son discours et sa prestation aux spécificités du client et à sa culture pour établir une relation de confiance.</p> <p>B3C3. Présenter au client un dossier de production argumenté pour lui apporter une réponse claire, compréhensible et complète.</p> <p>B3C4. Réaliser des essais intermédiaires sur les intervenants pour vérifier le rendu, corriger les éventuels écarts et obtenir la validation du client.</p> <p>B3C5. Mettre en œuvre les conditions favorables à l'entretien de relations régulières et harmonieuses avec les clients pour assurer la pérennité du lien et fidéliser la clientèle.</p>	<p>Jeu de rôle sur une situation de relation client avec débriefing.</p> <p>A partir d'un scénario donné, il est demandé au candidat de jouer une situation professionnelle dans laquelle il doit gérer une relation client.</p> <p>Le candidat sera ensuite interrogé à l'oral sur les conditions de réussite d'une relation client durable et sur les facteurs de vigilance.</p>	<p>B3Cr1. Le besoin du client est clairement identifié.</p> <p>B3Cr2. La capacité du candidat à créer un climat de confiance, tout en maintenant une distance nécessaire, est observée.</p> <p>B3Cr3. L'adaptation de l'attitude et du discours au contexte du client est vérifiée.</p> <p>B3Cr4. Les conditions permettant une relation avec le client inscrite dans la durée est acquise.</p>

<p>B4A3. Gestion et suivi de l'activité de maquillage professionnel et artistique</p>	<p>B4A2C4. Définir les objectifs de l'activité pour permettre l'élaboration d'un plan d'actions cohérent.</p> <p>B4A2C5. Réaliser un book des réalisations et utiliser les outils de communication marketing (site internet, blog, flyer) adaptés aux cibles visées pour mettre en avant les prestations.</p> <p>B4A2C6. Utiliser les réseaux sociaux en communiquant avec des messages ciblés pour établir des contacts avec les prospects et développer sa présence digitale.</p> <p>B4A2C7. Organiser sa présence dans des réseaux physiques (défilés de mode, salons de beauté, évènements, ...) pour créer des opportunités commerciales.</p> <p>B4A3C1. Gérer son planning et utiliser les procédures et techniques de gestion de l'activité pour permettre un suivi maîtrisé de l'activité.</p> <p>B4A3C2. Gérer les relations avec les fournisseurs de produits pour assurer l'approvisionnement et profiter d'offres promotionnelles.</p> <p>B4A3C3. Consigner chaque mission dans des fiches techniques avec photos illustrant le rendu du maquillage pour capitaliser ses expériences et enrichir son catalogue.</p>		<p>B4Cr6. La démarche d'élaboration d'un plan d'actions commercial est acquise.</p> <p>B4Cr7. Les canaux et outils de communication sont cohérents avec l'activité.</p> <p>B4Cr8. Les techniques de ventes additionnelles sont acquises.</p>
--	--	--	---

	<p>B4A3C4. Animer des séances ouvertes de maquillage pour répondre à des demandes d'intervention de partenaires en cosmétique.</p> <p>B4A3C5. Assurer une veille permanente sur les milieux de la mode et du spectacle et sur les techniques d'effets spéciaux pour améliorer sa pratique et entretenir sa fibre artistique.</p>		
--	--	--	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE