

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

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
Bloc 1 : Définir et organiser les prestations de l'institut			
Définir les partenariats avec les marques et organiser les référencements/achats de produits cosmétiques	<ul style="list-style-type: none"> - Rechercher et identifier les fournisseurs produits et matériels nécessaires au positionnement défini par l'institut - Négocier les prix, les volumes et les quantités pour et dans le cadre d'un contrat commercial avec une marque - Planifier et organiser des achats courants et « tendances » (Intégrer des phénomènes de mode et des produits tendances) - Identifier et compléter les documents commerciaux (bons de commande, de livraison, les factures) 	Dossier professionnel – Ecrit et oral Le candidat dispose de toute la durée de la formation pour constituer un dossier illustrant la création, reprise d'une entreprise artisanale. Seront détaillés les produits et le choix des prestations qui seront réalisées, les prix de vente, de revient, ainsi que les tarifs des soins et des produits.	<ul style="list-style-type: none"> - réalisme, faisabilité du projet - pertinence des choix réalisés au regard du projet énoncé - exactitude des calculs - les choix sont justifiés - prise en compte de l'ensemble des contraintes internes et externes - rentabilité du projet - qualité des échanges avec le jury, pertinence des réponses apportées

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Organiser et gérer les stocks de produits esthétiques-cosmétiques, de consommables</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Définir le stock nécessaire à l'activité de l'institut en produits, consommables et produits de revente - Contrôler la quantité et la qualité de la marchandise - Assurer le suivi des stocks en : <ul style="list-style-type: none"> • Sélectionnant la méthode de suivi des stocks périssables • créant d'une fiche de stock • suivant la rotation des stocks (éviter les invendus en particulier dans les produits tendances, modes, gérer les testeurs,...) • tenant l'inventaire des cahiers de perte et de casse 		
<p>Assurer la veille juridique, technique et des tendances dans le domaine de l'esthétique-cosmétique</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Intégrer les phénomènes de mode dans son activité en veillant à ce qu'ils s'inscrivent dans le cadre de prestations esthétiques (Ex : extension de cils, modelages à des fins d'affinement et/ou raffermissement de la silhouette,...) - Investir dans des appareils et mettre en œuvre des techniques répondant au cadre réglementaire de l'activité esthétique - Appliquer et faire appliquer les règles de sécurité et d'hygiène (SPA,...) - Anticiper et s'informer des évolutions réglementaires françaises et européennes liées à l'activité (qualification des esthéticiennes, prestations esthétiques autorisées, etc) 	<p>Situation professionnelle - Oral A partir d'une situation professionnelle tirée au sort, un scénario (Ex : négociation commerciale d'achat, recrutement et relations avec les partenaires de l'entreprise...).</p> <p>Le candidat dispose de 45 minutes avec un temps de préparation écrite, et une présentation orale pour apporter une réponse opérationnelle à une situation spécifique de l'institut.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pertinence dans l'analyse de la situation, de la problématique soumise - cohérence des propositions vis-à-vis de la situation, des besoins - clarté de l'expression et utilisation d'un langage professionnel - justesse des réponses apportées aux question du jury

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>Prévoir et sélectionner les moyens nécessaires aux prestations</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Définir et évaluer les besoins en produits, temps et humains de chaque prestation - Gérer le planning de rendez-vous en optimisant le taux de remplissage de l'institut (tenir compte des temps par prestation, des disponibilités du personnel, des cabines, du matériel, ...) 		
<p>Bloc 2 : Conduire un entretien diagnostic et formuler des conseils personnalisés</p>			
<p>Entretien diagnostic et conseils personnalisés</p>	<p>Apporter les conseils personnalisés à un souhait explicite ou implicite du client pour le choix d'une prestation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les besoins, les objectifs et les résultats attendus par la (le) client(e) - Réaliser un questionnement précis sur le style de vie, l'état de santé... - Identifier les propositions de soins et les contre-indications formelles au regard du questionnaire (allergies à l'iode, problèmes circulatoires,) - Analyser le type de peau de la (du) client(e) et ses besoins - Proposer une prestation, un produit adapté à l'environnement, la saisonnalité, à l'utilisation.... - Accompagner la proposition de prestation de services annexes (séance de découverte, démonstration...) - Répondre aux objections et aux craintes du client (Ex : pour le maquillage permanent,) 	<p>Epreuve professionnelle – mise en situation : Entretien-diagnostic</p> <p>Sur modèle inconnu du candidat, ce dernier réalise un entretien, un « diagnostic », et propose des soins et/ou prestations personnalisés adaptés à la demande du client, à sa physionomie et à son état de santé. Il rédige la fiche technique explicitant les soins à réaliser, les techniques et les produits utilisés.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pertinence des renseignements recueillis - cohérence du traitement des informations collectées - adéquation de la proposition de soins - attitude professionnelle (langage, empathie, diplomatie, etc.) - qualité de la formalisation écrite du programme de soins (clarté)

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>Conseiller le client lors de l'achat de produits de soins, cosmétiques et de maquillage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Restituer le « diagnostic » au client et convenir des priorités de soin à cibler (repulpant, hydratant, anti-âge, etc.) - Présenter les produits adaptés aux attentes (avantages, durée d'effet, contraintes) - Transmettre au client les techniques d'application, de modelage adaptées aux produits <p>Conduire une séance d'auto-maquillage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accompagner la cliente dans l'observation de son visage (définir avec elle ses points forts à mettre en valeur et défauts à atténuer ou à masquer) et établir sa palette colorimétrique en fonction de sa chevelure, son type de peau, son style vestimentaire,... - Choisir les textures, les formes et les couleurs des produits de maquillage adaptés à la cliente et justifier ses choix - Mettre en œuvre les techniques de maquillage de la peau, des yeux, des lèvres - Transmettre à la cliente les techniques d'application (éponge, pinceau...) adaptées au maquillage proposé - Induire une démarche personnelle de la part de la cliente en la guidant sur le maquillage de la moitié de son visage 	<p>Démonstration d'un geste technique</p> <p>Le candidat tire au sort une situation de transmission des savoirs (Ex : expliquer et montrer une technique professionnelle, un produit et son utilisation, une technique de vente à tous publics : salariés, clients, esthéticienne,...)</p> <p>Il vient accompagner de son modèle et de son matériel.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - discours adapté au public - qualité de la démonstration technique - clarté d'explication de la technique - attitude et traitements des questions - Contrôle de la compréhension et du transfert de savoir-faire
--	---	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir la fiche d'auto-maquillage pour le (la) client(e) avec des variantes possibles en fonction des saisons, des occasions... 		
Bloc 3 : Créer et adapter les protocoles de soins esthétiques et de bien-être			
<p>Création et adaptation des soins esthétiques –cosmétiques innovants pour homme et femme dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité</p>	<p>Créer des protocoles de soins innovants pour le corps et/ou le visage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir un protocole de soins spécifiques au (à la) client(e) et indépendant des préconisations commerciales - Créer des masques en réponse aux attentes du ou de la client(e) et au diagnostic établi - Combiner l'utilisation de cosmétiques, d'appareils et de techniques lors de la réalisation du protocole de soin - Mettre en œuvre les techniques de l'aromaesthétique - Créer et mettre en œuvre des techniques de modelage du visage, du corps et du cuir chevelu 	<p>Prestations de soins esthétiques _ Mise en situation professionnelle</p> <p>Le candidat vient accompagné de son modèle qui sera échangé avec les autres participants (il devra au préalable s'assurer que le modèle accepte les modalités d'organisation de l'examen et de recevoir des prestations esthétiques).</p> <p>Il devra réaliser :</p>	<ul style="list-style-type: none"> - pertinence et adaptation du protocole au modèle - pertinence du choix du soin et des techniques au regard des caractéristiques du modèle - qualité d'exécution et efficacité du geste - clarté des explications données au client des différentes phases du protocole - confort du client

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>- Assurer un suivi de la prestation en conseillant et proposant des compléments alimentaires en vue d'améliorer la peau du (de la) client(e) (huile de bourrache, onagre, carotte...)</p> <p>Créer et réaliser des protocoles de soins spécifiques et innovants pour tous types de peaux faisant intervenir l'eau (SPA, sauna, hammam, bains bouillonnants)</p> <p>- Définir un protocole de soins spécifique au client tenant compte des contre-indications éventuelles</p> <p>- Adapter la pression, la température, la composition de l'eau au besoin du (de la) client(e)</p> <p>- Maîtriser les implications physiologiques des appareils et produits cosmétiques lors de la réalisation du soin</p> <p>- Créer et mettre en œuvre des techniques de modelages manuelles, hydriques ou combinées à visée relaxantes, amincissantes, raffermissantes pour le dos, les jambes légères, le buste, les bras, la tête</p> <p>- Créer et mettre en œuvre des soins classiques et spécifiques (enveloppements chauds et froids, gommage, masque...)</p> <p>Réaliser la pose de prothèses ongulaires pour femme ou homme et créer des décors</p> <p>- Conseiller et expliquer au client, les techniques adaptées à la forme de ses mains et de ses pieds et à la morphologie de ses ongles en termes de soins, d'esthétique, de tenue et de durée</p>	<p>tout ou partie d'un soin visage spécifique ET un soin corps ET/OU un maquillage ET/OU d'autres techniques spécifiques : extension des cils, soin des pieds, soin des mains...</p> <p>La Commission de choix de sujet déterminera le contenu de l'épreuve terminale qui comprendra obligatoirement tout ou partie d'un soin spécifique et un soin visage et un soin corps.</p> <p>L'évaluation est combinatoire à l'instar des situations en institut</p>	<p>- posture ergonomique de l'esthéticienne</p> <p>- respect des règles d'hygiène et de sécurité durant toute la prestation</p> <p>- qualité globale de la prestation de l'accueil à la prise de congé (coup de peigne, mise en beauté)</p>
--	---	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none">- Réparer les ongles cassés (pansements esthétiques)- Mettre en œuvre les différentes techniques de pose de prothèses d'ongles (capsules ongulaires, combler et remplir l'ongle (résine, gel), le ponçage...)- Adapter un décor à l'ongle de pied ou de main et à la personnalité de la (du) client(e), son âge, ses souhaits...- Créer des décors artistiques à partir de stickers ongulaires et/ou en utilisant le pinceau <p>Réaliser un maquillage longue durée et/ou de correction en vue de l'embellissement du visage</p> <ul style="list-style-type: none">- Identifier les besoins de la cliente et analyser la faisabilité de la demande pour le maquillage dit permanent (longue durée)- Répondre aux objections et aux craintes quant à la dangerosité, aux pigments utilisés, au rendu post-réalisation,...- Simuler un rendu, au travers d'un maquillage correcteur temporaire en vue d'obtenir l'accord de la cliente sur la forme et la couleur (essai avant intervention)- Réaliser le maquillage correcteur au crayon indélébile (étape préparatoire)- Choisir le matériel adapté (dermographe, aiguille, buse...)- Sélectionner l'aiguille conforme à l'effet et au volume demandé		
--	--	--	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none">- Sélectionner les pigments minéraux, les mélanger si nécessaire, pour obtenir la couleur souhaitée- Tester la réaction de la peau de la cliente aux pigments- Mettre en œuvre les différentes techniques pour les lèvres (correction, remplissage, voile), le contour de l'œil/eye liner, les sourcils, les éphélides, le grain de beauté,... dans le respect des règles d'hygiène <p>Réaliser des extensions de cils</p> <ul style="list-style-type: none">- Choisir les cils en fonction de la texture, couleur, épaisseur, la longueur... répondant à la demande et au rendu souhaité par la cliente- Adapter les techniques d'extension des cils en fonction du rendu et de la durabilité souhaités par la cliente (cils à cils, touffe de cils)- Manipuler les colles dans le respect de l'intégrité de la paupière et de l'œil <p>Réaliser une permanente de cils</p> <ul style="list-style-type: none">- Anticiper d'éventuelles contre-indications liées au client- Sélectionner les bigoudis en fonction du rendu souhaité et de la nature du cil- Maîtriser et mettre en œuvre le (s) protocole(s) d'utilisation des produits de mise en forme des cils		
--	--	--	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 4 : Créer et développer une entreprise d'esthétique

<p>Création et développement d'un institut</p>	<p>Conduire un projet de création, de reprise ou de développement d'activités d'un institut de beauté</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancrer son projet de création, de développement dans la réalité fiscale, sociale et juridique du secteur des services à la personne - Construire le projet entrepreneurial, le business model de la création et du développement de l'entreprise - Identifier et actionner les leviers d'aide (outils & structures) financiers et administratifs - Construire un argumentaire, une présentation, une « storytelling » pour défendre son projet dans le registre adapté à ses interlocuteurs (banquiers investisseurs, clients etc) 	<p>A l'écrit :</p> <p>A partir d'un dossier constitué de textes d'actualité à caractère économique et/ou réglementaire et/ou social (le statut d'auto-entrepreneur, les zones franches, le statut de conjoint-collaborateur,...) le candidat devra analyser l'ensemble de ces documents avant d'en mesurer l'impact éventuel sur son secteur d'activité, sa branche, son entreprise. Son point de vue, devra être argumenté et illustré d'exemples issus de son expérience</p> <p>A l'oral : 15 jours après l'écrit</p> <p>Le candidat porte une analyse sur sa production écrite et apporte tout élément complémentaire ou rectificatif, en lien avec le thème lui paraissant pertinent pour le secteur de l'esthétique</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les critères de viabilité du projet sont identifiés - Les impacts financiers, patrimoniaux des choix sont énoncés et arbitrés - La présentation du projet est complète fédère les acteurs (équipe, partenaires etc) <ul style="list-style-type: none"> - Identification et mobilisation des relais intervenant dans la création/développement des salons - L'argumentaire utilisé dans la présentation du projet est adapté et illustré d'exemples
---	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 5 : Commercialiser les prestations de l'institut			
<p>Commercialisation des prestations de l'institut en français et en langue étrangère</p>	<p>Définir le positionnement commercial de l'institut de beauté et l'offre de prestation proposée</p> <ul style="list-style-type: none"> - définir l'offre de prestations et de produits du salon au regard de la clientèle (pluri ethnique, mixte, ...) - définir les conditions et modalités d'extension à des activités annexes (soin par l'eau, vente d'accessoires de mode) en interne ou en contractualisant - concevoir l'aménagement de l'institut en fonction du positionnement (pièce mariage, salon de coiffure) - différencier son offre par rapport à la concurrence locale, régionale <p>Déterminer la politique tarifaire applicable aux produits et aux prestations de l'institut</p> <ul style="list-style-type: none"> - définir le montant des forfaits et les modalités de mise en œuvre (cure silhouette, etc) - déterminer le taux de marge pour les produits et prestations proposés par l'institut - déterminer le taux de remise tarifaire applicable (famille, noce, etc.) 	<p>A l'écrit :</p> <p>A partir d'une étude de cas, exposant la situation commerciale, la concurrence et le marché d'une entreprise, le candidat analysera la situation commerciale de l'entreprise et formulera une stratégie commerciale et de communication réaliste et en lien avec les ambitions de son dirigeant</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence de la segmentation des produits/services - Clarté du positionnement commercial de l'entreprise - L'offre proposée est lisible et facilement identifiable par le client

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>- encadrer les modalités les modalités ou facilités de paiement pouvant être accordées à la clientèle (prestations mariages, ...)</p> <p>Définir et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales du salon</p> <p>- concevoir un book avec les réalisations de l'institut (maquillage mariage, maquillage permanent, etc)</p> <p>- organiser, planifier la participation à des événements et/manifestations en France et à l'étranger en lien avec le métier, le savoir-faire (salon du mariage).</p> <p>- concevoir et mettre en œuvre des actions simples de communication commerciale (mailing, carte de fidélité, etc)</p> <p>Organiser la vente des prestations, des produits tendance</p> <p>- définir les objectifs de vente à court et moyen terme (produit tendance)</p> <p>- Fixer des objectifs et définir les primes associées pour la vente de produits additionnels (produits de maquillage, de soin, etc)</p> <p>- définir et encadrer la nature et la durée des promotions</p> <p>- Déterminer les modalités des services gratuits suite aux prestations (reprise d'un ongle cassé par ex)</p> <p>Déterminer et superviser la mise en place des produits à la vente</p>	<p>En contrôle continu : Après une préparation écrite, le candidat développe à l'oral un argumentaire de commercialisation des prestations ou produits du salon.</p> <p>Langue étrangère : Oral Le candidat tire au sort un texte court en anglais d'ordre économique ou en lien avec son activité d'esthéticienne Il doit se présenter, s'exprimer sur la thématique du texte et le transposer à sa propre expérience.</p>	<p>- progressivité de la proposition</p> <p>- respect du client</p> <p>- pertinence des réponses apportées</p> <p>- prise en compte des réserves du client</p> <p>- attitude, amabilité, reformulation</p> <p>-Fluidité dans la présentation orale de l'entreprise et de son savoir-faire</p> <p>-Pertinence des réponses au regard des questions techniques et économiques posées</p> <p>-Précision et adaptation du vocabulaire technique et économique employé</p>
--	---	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - définir le plan d’implantation de la vitrine, de l’espace de vente - appliquer et faire appliquer l’organisation des produits en tenant compte des produits à mettre en avant, de la réglementation - déterminer et organiser la rotation des produits - faire évoluer et modifier la vitrine selon la saison et au regard des objectifs visés et dans un souci d’attractivité de la clientèle 		
Bloc 6 : Gérer économiquement l’institut et piloter son développement			
Gestion financière de l’institut lors de la création, du rachat ou du développement de l’activité	Construire le dossier financier de l’institut de beauté à destination des partenaires extérieurs (banquier, société de cautionnement mutuel) <ul style="list-style-type: none"> - Définir la stratégie de l’entreprise à partir des documents comptables élaborés par l’expert-comptable - Justifier et/ou expliquer cette stratégie au moyen des comptes de résultats et des bilans sur les derniers exercices (conséquences des investissements réalisés, des recrutements, etc. - Elaborer et équilibrer un plan de financement réaliste à destination du banquier, en diversifiant les sources de financement et en justifiant chacun des postes - Négocier un prêt, des facilités de trésorerie lors d’investissements avec des arguments adaptés 	A l’écrit : Etude de cas de gestion Sous la forme d’une étude de cas, le candidat réalise une analyse de la situation financière d’une entreprise à partir de ses documents comptables et doit définir si le projet de reprise ou le projet du dirigeant est viable et sous quelles conditions.	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et justesse des chiffres réalisés - Réalisme du plan de financement - Justesse de l’analyse de la santé financière de l’entreprise de ramonage - Pertinence et réalisme des axes de progrès identifiés - Réalisme et pertinence des recommandations ou alternatives formulées

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - Analyser la rentabilité, la santé financière de l'institut au regard de son projet, de ses objectifs - Identifier les indicateurs de la santé financière de l'entreprise et les utiliser comme caution auprès des donneurs d'ordre, des financiers <p>Piloter au quotidien la rentabilité de l'institut</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir le seuil de rentabilité de chaque prestation - Contrôler et adapter le volume et la valeur des stocks et sa rotation - Négocier les délais, les conditions fournisseurs - Concevoir des tableaux de bord pour suivre l'activité au quotidien et procéder aux ajustements nécessaires 		
<p>Bloc 7 : Gérer les ressources humaines de l'institut</p>			
<p>Gestion des ressources humaines dans le respect des principes du droit du travail</p>	<p>Préparer et mener le recrutement d'un collaborateur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise lors du projet de recrutement d'un collaborateur (expérience professionnelle, diplôme) - Rédiger une offre d'emploi, une définition de poste en CDI, en CDD, en intérim - Etablir la liste des tâches et la fiche de poste du nouvel embauché. - Contractualiser la collaboration, dans le respect de la convention collective. - Mener l'entretien de recrutement et organiser une session d'essai, si nécessaire <p>Développer les compétences des salariés</p>	<p>A l'écrit : Etude de cas de GRH</p> <p>Sous la forme d'un cas décrivant l'organisation RH d'une entreprise d'esthétique, le candidat analyse l'efficacité de la structure et préconise des axes d'amélioration, qu'il chiffrera et déclinera en solutions opérationnelles.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence et précision de la stratégie RH formulée au regard de l'entreprise - Efficacité des équipes constituées - Adéquation des profils avec les prestations à réaliser, les rendez-vous à honorer - Respect du droit du travail - Les équipes constituées sont corrélées à la charge de travail (recrutement, GPEC...) - Cohérence des plannings réalisés

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>-Elaborer le plan de formation de l'institut pour intégrer les innovations techniques, réglementaires, tendance et le développement personnel des salariés</p> <p>- Assurer l'accompagnement des collaborateurs lors des prestations : conseiller le collaborateur dans son perfectionnement de son « geste professionnel »</p> <p>Analyser et améliorer l'organisation du travail de l'institut</p> <p>- Gérer les pics d'activité et mettre en œuvre les mesures à même de l'atténuer et de l'accompagner</p> <p>- Rationnaliser et optimiser l'organisation du travail, notamment dans l'élaboration des plannings, l'occupation des cabines</p> <p>- Définir les modalités de prise de rendez-vous afin de fluidifier l'activité au sein des équipes en fonction des compétences et des matériels</p> <p>-Mettre en place une politique de rémunération (salaire, prime, intéressement), en lien avec les accords de branche et les contraintes du (des) institut(s) (heures supplémentaires, primes, etc)</p> <p>Diriger les équipes de l'institut</p> <p>- Conduire les entretiens professionnels (entretiens d'évaluation, de fixation d'objectif, de régulation...)</p> <p>- Analyser les comportements des salariés et gérer le volet relationnel des collaborateurs entre eux, avec les clients, les fournisseurs</p>		<p>- clarté des objectifs fixés à l'équipe</p> <p>- périodicité et nature des entretiens programmés</p>
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc 8 : Recruter et former un alternant

<p>Former et accompagner l'apprenant dans le métier d'esthétien(ne)</p>	<p>Recruter et intégrer le jeune dans l'institut</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir les besoins en compétences de l'entreprise et le diplôme visé - Contractualiser la collaboration tripartite (compléter le contrat d'apprentissage, le contrat de professionnalisation, sélectionner le CFA) dans le respect de la convention collective - Accueillir et intégrer l'apprenant dans l'entreprise <p>Former et accompagner dans l'acquisition des compétences</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traduire le référentiel du diplôme en situation de travail en entreprise - Organiser et graduer les situations de travail pour transmettre des compétences (un geste, une technique) - Organiser des situations de travail pour évaluer les compétences acquises - Définir les critères d'évaluation au regard du diplôme préparé - Adapter le parcours d'apprentissage aux résultats des évaluations de l'apprenti, à ses besoins de progression, aux impératifs et contraintes de l'entreprise - Adapter sa communication et ses consignes au profil d'un « jeune » en situation professionnelle afin de prévenir les prises de risques, la démotivation... 	<p>A l'oral : Mise en situation d'apprentissage (alternance)</p> <p>Le candidat tire au sort une situation d'alternance qui peut être d'ordre générale ou problématique. Il analyse la situation décrite et formule des réponses ou solutions à cette dernière et ce, dans le cadre strict de son rôle de maître d'apprentissage/tuteur et de l'exécution de ce contrat de travail particulier.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence du profil/diplôme au regard de l'entreprise - clarté des limites de la mission du maître d'apprentissage - La situation d'apprentissage est correctement analysée tant dans la maîtrise du geste professionnel que sur la motivation du jeune -Qualité pédagogique : le séquençage des apports est cohérent, la progression pédagogique articulée dans le temps -Respect du cadre légal du contrat d'apprentissage/de professionnalisation - clarté des consignes/recommandations données
--	--	--	---

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

--	--	--	--