

Formation Esthétique 3 pôles

DURÉE : 40H

Pôle 1 : Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds. Soins de beauté et bien-être

- 1) Biologie liée aux techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds
- 2) Technologie liée aux techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds
- 3) Conduite d'une prestation UV
- 4) Technologie liée au maquillage du visage

Pratique : Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds. Soins de beauté et bien-être.

Pôle 2 : Techniques esthétiques liées aux phanères

- 1) Biologie liée aux techniques esthétiques des phanères
- 2) Technologie liée aux techniques esthétiques des phanères
- 3) Technologie liée au maquillage des ongles

Pratique : Techniques esthétiques liées aux phanères

Pôle 3 : Conduite d'un institut de beauté et bien-être : Relation avec la clientèle et vie de l'institut

- 1) Les produits et parfums
- 2) Création d'entreprise
- 3) L'analyse SWOT

Pôle 1 :

Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds Soins de beauté et bien-être

1) Biologie liée aux techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds

• Bienvenue à la formation CAP Esthétique	
– Inscription au CAP	14'47
• Définitions et notions de base en biologie humaine	
– Quelques notions de base en biologie humaine	9'06
– Quels sont les différents systèmes du corps humain ?	6'32
• Anatomie des os	
– Anatomie des os (Partie 1)	7'54
– Anatomie des os (Partie 2)	4'56
• Anatomie et physiologie des muscles	
– Anatomie et physiologie des muscles	2'25
– Anatomie des muscles striés	5'13
– Physiologie des muscles striés	4'26
• L'eau, constituant de la matière vivante	
– L'eau, constituant de la matière vivante	4'01
• La cellule, unité de vie	
– La cellule, unité de vie	8'13
– La mitose, ou comment passer d'une cellule à deux cellules identiques	5'39
• Les tissus	
– Les tissus	1'18
– Le tissu épithélial ou épithélium	6'09
– Quelles sont les caractéristiques du tissu conjonctif ?	2'28
• Le système tégumentaire	
– La peau, un organe du corps humain	8'51
• La surface cutanée	
– La surface cutanée	7'59
• L'épiderme	
– L'épiderme	4'23
– Morphologie des quatre sortes de cellules qui constituent l'épiderme	4'20
– Physiologie des cellules qui constituent l'épiderme	7'00
– Les fonctions de l'épiderme	6'26
• Le derme et la jonction dermo-épidermique	
– Le derme et la jonction dermo-épidermique	6'38
• L'hypoderme ou tissu adipeux sous-cutané	
– L'hypoderme ou tissu adipeux sous-cutané	4'36
• Les annexes cutanées : les glandes cutanées	
– Les glandes cutanées	1'22
– Les glandes sébacées et sudoripares eccrines	5'27
– La glande sudoripare apocrine	3'06

• La vascularisation cutanée	
– La vascularisation cutanée	2'19
– Le système cardiovasculaire	6'21
• L'innervation cutanée	
– L'innervation cutanée	5'25
• Les différents types et états de peaux	
– Les différents types et états de peaux	1'43
– Caractéristiques des différents types de peaux (Partie 1)	5'14
– Caractéristiques des différents types de peaux (Partie 2)	3'02
• Le vieillissement cutané	
– La peau mature	4'33
• Les dermatoses	
– Les principales dermatoses	1'37
– Les dermatoses qui se manifestent par des macules	7'48
– Les dyschromies ou les anomalies de pigmentation de la peau	5'24
– Les dermatoses qui se manifestent par des papules	3'44
– Les dermatoses qui se manifestent par des vésicules	6'21
– Les dermatoses qui se manifestent par des squames	4'47
– Les dermatoses qui se manifestent par des pustules	2'11
– Les tumeurs cutanées	1'25
– Les deux types de naevus	7'34
– L'acné, une maladie du follicule pilo-sébacé	7'52
• Biocontamination et prévention	
– Les notions de base	5'34
– Les principes d'hygiène générale relatifs à la profession	5'33
– Quiz	45'00

Total : 4'35'02

2) Technologie liée aux techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds

• Les produits cosmétiques associés aux techniques de soins esthétiques du visage, des mains et des pieds	
– Qu'est-ce qu'un produit cosmétique ?	5'41
– La composition des produits cosmétiques	3'10
– Les différentes formes galéniques des produits cosmétiques : solutions et dispersions	6'10
– Les différentes formes galéniques des produits cosmétiques : émulsions et suspensions	6'20
– Les différentes formes galéniques des produits cosmétiques : mousses et aérosols	6'41
– Quelles sont les caractéristiques des formes galéniques complexes des produits cosmétiques ?	6'58
– Les produits d'hygiène du visage	2'29
– L'hygiène du visage : démaquillants et nettoyants	7'08
– L'hygiène du visage : mousses, compacts et toniques	6'09
– L'hygiène du visage : démaquillants pour les yeux et lingettes	5'15

- Les produits de soin du visage : les gommages	6'27
- Les produits de soin du visage : les masques	6'06
- Les produits de soin du visage : les différents types de crèmes de soins	4'35
- Les produits de soins des mains	6'50
- Les produits de soins des pieds	6'25
• Appareils, matériels et instruments pour les soins esthétiques	
- Appareil et matériel pour l'observation de la peau	4'28
- Les appareils de mesure des paramètres relatifs à la physiologie cutanée	5'51
- Appareils de soins esthétiques à action thermique (Partie 1)	3'46
- Appareils de soins esthétiques à action thermique (Partie 2)	5'57
- Les appareils de soins esthétiques à action mécanique (Partie 1)	6'31
- Les appareils de soins esthétiques à action mécanique (Partie 2)	2'49
- Appareils de soins esthétiques à action physico-chimiques utilisant le courant galvanique	6'22
- Appareils de soins esthétiques à action de rayonnement (Partie 1)	6'52
- Appareils de soins esthétiques à action de rayonnement (Partie 2)	5'54
- Appareils à courant de haute fréquence	5'30
- Appareils à radiofréquence ou à ondes électromagnétiques	5'56
- Appareils à action d'ondes acoustiques - ultrasons utilisés en esthétique	5'14
- Les organes et accessoires de l'appareil à ultrasons	3'29
- Appareils de stérilisation (Partie 1)	8'03
- Appareils de stérilisation (Partie 2)	5'06
- Instruments pour les soins esthétiques	2'45
- Quiz	30'00

Total : 3'20'57

3) Conduite d'une prestation UV

• Peau et œil face aux rayonnements UV	
- La peau et les yeux face aux rayonnements ultraviolets	3'48
- Les UV, particulièrement nocifs pour la peau	4'25
- La peau face aux UV	6'30
- Les risques pour la peau : les cancers cutanés	5'33
- Les risques pour l'œil	5'46
• Les appareils utilisant des rayonnements UV	
- Les sources artificielles de rayons ultraviolets	5'26
- Comment fonctionnent les solariums ?	8'43
- La réglementation française relative aux appareils à rayonnement UV	8'42
• Les produits solaires et les autobronzants	
- Les produits solaires et les autobronzants (Partie 1)	5'39
- Les produits solaires et les autobronzants (Partie 2)	7'47

	- Quiz	10'00
Total :	1'12'19	

4) Technologie liée au maquillage du visage

- **Les produits de maquillage du visage**
 - Les produits de maquillage du visage : généralités 1'38
 - Les produits de maquillage du visage : le teint 3'44
 - Les produits de maquillage du visage : les lèvres 6'15
 - Les produits de maquillage du visage : les yeux 4'33
 - La coloration 7'31
- **Les instruments pour le maquillage**
 - Les instruments pour le maquillage 6'00
- Quiz 5'00

Total : 34'41

Pôle 1 Pratique : Techniques esthétiques du visage, des mains et des pieds. Soins de beauté et bien-être

- L'installation 2'48
- Le diagnostic de peau 3'59
- Le démaquillage 5'29
- Le gommage 4'35
- L'appareil du jour de l'examen 1'03
- L'appareil à ultrason 2'14
- L'appareil à dépresso-aspiration 1'38
- La ionophorèse 2'07
- L'appareil à haute fréquence 4'29
- Le Vapozone 2'37
- L'extraction des comédons 1'10
- Le modelage 13'31
- Les masques – le sérum et la crème de jour 6'56
- Le soin des mains 5'53
- Le maquillage des lèvres 1'55

Total : 1'00'04

Pôle 2 : Techniques esthétiques liées aux phanères

1) Biologie liée aux techniques esthétiques des phanères

- **Le follicule pileux, le poil et le muscle horripilateur**
 - Le follicule pileux, le poil et le muscle horripilateur 5'39
 - La localisation des poils chez l'homme 5'25
 - Les rôles du système pileux 6'32

- **L'appareil unguéal**
 - L'ongle, constitution et structure 5'09
 - Les affections des ongles ou onychopathies (Partie 1) 5'02
 - Les affections des ongles ou onychopathies (Partie 2) 6'30

Total : 34'17

2) Technologie liée aux techniques esthétiques des phanères

- **Les produits utilisés lors des soins esthétiques liés aux phanères**
 - Les produits utilisés lors des soins esthétiques liés aux phanères 1'20
 - Produits d'épilation 7'43
 - Produits de coloration pour cils et sourcils 4'37
 - Produits de soin des ongles 4'11
- **Appareils et instruments utilisés lors des épilations et des soins des ongles**
 - Les appareils d'épilation 5'39
 - Instruments utilisés lors des épilations 4'35
 - Les appareils et instruments pour les ongles (Partie 1) 6'30
 - Les appareils et instruments pour les ongles (Partie 2) 5'25
 - Les appareils et instruments pour les ongles (Partie 3) 3'32

Total : 43'32

3) Technologie liée au maquillage des ongles

- **Les produits utilisés lors du maquillage des ongles**
 - Les produits utilisés lors du maquillage des ongles : les vernis 7'31
 - Les produits utilisés lors du maquillage des ongles : base, fixateur et dissolvant 3'23
 - Quiz 15'00

Total : 25'54

Pôle 2 Pratique : Techniques esthétiques liées aux phanères

Durée : 1h

- Épilation des aisselles 2'55
- Épilation des demi-jambes 3'19
- Soins des pieds 6'43
- Maquillage du teint 5'21
- Maquillage des yeux 2'12
- Maquillage des paupières 3'34
- Maquillage clair-obscur 2'36
- Le trait d'eyeliner et le maquillage du halo 4'23
- Le mascara 1'40
- La coloration des cils 3'42
- La coloration des sourcils 2'32
- Pose du vernis à ongles (mains et pieds) 4'03
- La pose de la French Manucure 4'34
- La pose de vernis semi-permanent 2'40

– L'épilation des sourcils et le protocole général	3'56
Total : 54'10	

Pôle 3 :

Conduite d'un institut de beauté et bien-être : Relation avec la clientèle et vie de l'institut

1) Les produits et parfums

• Les parfums et l'hygiène corporelle	
– Biologie du parfum	3'11
– L'histoire des parfums	4'47
– Caractéristiques de l'odeur d'un parfum	6'14
– Les matières aromatiques	6'14
– Le parfum ou "parfumerie alcoolique"	7'25
– Commercialisation et merchandising des parfums	6'46
– Parfumage des produits cosmétiques	5'59
• Les produits d'hygiène corporelle	
– Qu'est-ce que l'hygiène ?	2'39
– Les produits pour le bain et la douche (Partie 1)	9'36
– Les produits pour le bain et la douche (Partie 2)	6'27
– Les produits pour le bain et la douche (Partie 3)	4'18
– Les déodorants et antitranspirants	9'10
– Les produits de rasage	6'50
– Les produits capillaires (Partie 1)	9'23
– Les produits capillaires (Partie 2)	3'09
• La réglementation des produits cosmétiques	
– Le règlement cosmétique européen	7'45
– Quiz	15'00

Total : 1'54'53

2) Création d'entreprise

• Introduction	
– Introduction	4'30
– Choisir une idée	3'01
– Créer son entreprise, ce qu'il faut savoir	9'07
– Les services indispensables	13'07
– 5 bonnes raisons de passer par un incubateur d'entreprise	7'49
• Comment créer une entreprise	
– Comment créer une entreprise - Partie 1	17'33
– Comment créer une entreprise - Partie 2	9'20
– Comment créer une entreprise - Partie 3	12'21

• L'état d'esprit et les compétences de l'entrepreneur	
– L'état d'esprit de l'entrepreneur	5'51
– Les compétences de l'entrepreneur	6'22
– La compétence commerciale	3'29
– Qu'est-ce qu'un bon mindset d'entrepreneur ?	7'09
– 5 astuces pour développer un bon mindset d'entrepreneur(e)	7'12
– 5 clés pour travailler son mindset et booster son résultat	7'10
– Les difficultés les plus couramment rencontrées par les entrepreneurs et comment les surmonter ?	5'53
– 4 difficultés rencontrées par les entrepreneurs qui se lancent	5'26
– Le réseautage, qu'est-ce que c'est et comment bien faire en 3 clés essentielles !	10'46
– L'importance du réseautage dans l'entrepreneuriat	3'42
– Comment réseauter pour développer votre activité ?	6'50
– Comment vaincre la solitude de l'entrepreneur(e) ?	4'27
– 8 grandes erreurs à éviter pour les entrepreneurs	5'12
– La résilience, cette fabuleuse capacité à rebondir de l'entrepreneur	4'25
– Peut-on créer et gérer autant d'entreprises que l'on veut ?	4'54
– Femmes entrepreneures : quelles aides pour l'entrepreneuriat au féminin ?	6'17
• La rentabilité pour l'entrepreneur	
– Le seuil de rentabilité	7'01
– Le financement pro	9'04
– La responsabilité pénale du dirigeant	8'42
– Les indicateurs financiers du compte de résultat	2'48
• Les 4 P - Positionner votre offre sur le marché	
– Introduction aux 4P	9'33
– Schéma du positionnement de produit	9'15
– Le cycle de vie d'un produit	6'09
– Approfondissement des positionnements de produits	7'29
– Étude de cas : Nespresso	11'33
– Conclusion des 4P	2'05
• Le bilan	
– Introduction	7'15
– L'actif du bilan	4'23
– Le Passif du Bilan	11'16
– Le compte de résultat	4'50
• Étude de cas d'un Bilan	
– Étude de bilan 1/3	4'40
– Étude de bilan 2/3	6'21
– Étude de bilan 3/3	6'38

• Le plan de trésorerie	
– Le plan de trésorerie	15'55
– Le chiffre d'affaires du plan de trésorerie	13'22
– Les années N+1 et N+2 du plan de trésorerie	09'06
• Le business plan	
– Le business plan	4'11
– Le business plan - Partie 1	8'50
– Le business plan - Partie 2	9'53
– Comment savoir si son idée de business est bonne et réaliste ?	10'20
– Télécharger la trame – Partie 1	7'36
– Télécharger la trame – Partie 2	3'24
• Gestion simplifiée de la comptabilité	
– Gestion simplifiée de la comptabilité	8'11
– La digitalisation de la comptabilité	2'30
• L'organisation de votre temps	
– L'organisation de votre temps	15'19
– L'organisation via l'agenda	5'52
• Le management ce qu'il faut savoir pour démarrer	
– Déléguer : passer du faire au faire faire	3'40
– Comment apprendre à déléguer en tant que chef d'entreprise ?	5'58
– Les 6 étapes de la délégation	5'31
– Prendre des singes ou déléguer	3'52
– Les raisons pour lesquelles les bons employés démissionnent	6'52
– Les bonnes pratiques pour retenir ses bons employés	7'52
– Donner un cadre clair à ses collaborateurs pour libérer l'autonomie	5'39
– Recruter du personnel	7'03
– Rupture de contrat de travail : les règles à connaître	5'39
– Dans quels cas l'employeur peut-il demander la rupture du contrat de travail ?	5'43
– Fin du contrat de travail : quelles sont vos obligations administratives en tant que chef d'entreprise ?	13'50
– Comment devenir un bon manager en étant entrepreneur ?	5'16
– Le licenciement, une procédure en 3 temps	10'23
• Le module juridique	
– Choisir le statut juridique adapté à votre projet si vous êtes seul	11'52
– Choisir le statut juridique adapté à votre projet si vous êtes à plusieurs	5'47
– Les différents apports dans le capital d'une entreprise : apport en numéraire	7'45
– Les différents apports dans le capital d'une entreprise : apport en nature	7'34
– Les différents apports dans le capital d'une entreprise : apport	

en industrie	6'08
– Société en formation, que peut-on faire et ne pas faire ?	5'34
• Le module financier	
– Trouver des financements	4'28
– Comment calculer son seuil de rentabilité et son point mort ?	9'38
– Comment trouver des investisseurs pour financer sa création d'entreprise ?	6'03
– Le crowdfunding	12'56
– Pourquoi et comment faire une levée de fonds pour votre startup ?	4'49
– Les principales erreurs à éviter lors d'une levée de fonds	10'15
• Les outils de l'entrepreneur	
– Les outils de création – Partie 1	10'33
– Les outils de création – Partie 2	12'13
– Les outils de création – Partie 3	8'42
– Quiz	15'00
• La prospection et la découverte client	
– Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
– 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite	6'34
– 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
– Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?	8'01
– La prospection commerciale par recommandation	7'31
– Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42
– Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation	5'16
– L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !	12'29
– Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients	8'28
– Comment prospecter et vendre par téléphone ?	4'58
– Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt qui semble indifférent ?	7'12
– Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?	5'41
– Exercices et pdf : Le plan de trésorerie et le business plan	7'30'00

Total : 19'30'08

3) L'analyse SWOT

• Histoire, notions de base et impacts du modèle SWOT

– Présentation	6'34
– Qu'est-ce que la méthode SWOT et son objectif ?	6'37
– L'analyse SWOT en 3 étapes et la matrice	7'26
– Identification des forces internes	10'07
– Identification des faiblesses internes de l'entreprise	9'26
– Comment procéder à l'analyse externe de votre entreprise ?	5'36
– Analyse des opportunités externes – Partie 1	4'23
– Analyse des opportunités externes – Partie 2	12'34
• Explication de la méthode PESTEL et des 5 forces de Porter, complémentaire à la méthode SWOT	
– Présentation de la méthode PESTEL	6'36
– Pourquoi utiliser la méthode PESTEL et comment la réaliser ?	4'42
– L'analyse politique et économique	4'55
– L'analyse socioculturelle, technologique, écologique et législative	6'17
– Présentation de la méthode des 5 forces de Porter et de ses objectifs	4'54
– Comment utiliser la méthode des 5 forces de Porter et ses limites	5'23
– Cas pratique : le pouvoir de négociation des fournisseurs et rivalité entre les concurrents	4'51
– Comment combiner PESTEL et les 5 forces de Porter et leur complémentarité avec l'analyse SWOT	5'02
– Cas pratique : élaboration d'un diagnostic externe complet pour Adidas	4'59
– Conclusion et conseils pour appliquer ces méthodes dans la vie professionnelle	7'04
• Le benchmarking	
– Définition et historique du benchmarking, et présentation de ses objectifs	7'02
– Les différents types de benchmarking	5'38
– Comment déterminer les concurrents à analyser	5'37
– Analyser les tendances et les innovations du secteur	4'24
– Évaluer les meilleures pratiques du secteur et les leaders du marché	3'12
– Comparer les performances financières et opérationnelles	5'38
– Comparer les performances marketing, de communication et de fidélisation des clients	5'31
– Identifier les domaines d'amélioration	5'42
– Identifier les opportunités de marché et les tendances émergentes	4'38
– Mettre en place un plan d'action pour la croissance	5'47
• Cas pratiques Nike et ZARA	
– Présentation de Zara et de Nike	6'34
– Objectifs des cas pratiques et méthodologie pour les analyser	6'13
– Les forces et faiblesses Internes de Zara	6'13

- Les opportunités et les menaces pour Zara	7'35
- Les forces et faiblesses Internes de Nike	5'16
- Les opportunités et menaces pour Nike	5'58
- Les leçons de la stratégie de Zara et de Nike	6'31
- Les bonnes pratiques tirées des cas de Zara et de Nike	6'00
- Mise en pratique de l'analyse SWOT	8'14
- Conclusion et récapitulatif	3'53
• Le positionnement	
- Définition du positionnement et son importance	5'18
- Les éléments-clés et les bénéfices du positionnement	5'45
- Etape 1 - Analyse de la concurrence et du marché	2'56
- Etape 2 - Identification des éléments de différenciation	3'11
- Etape 3 - Définition de la cible et de ses attentes	3'26
- Étape 4 - Élaboration de la promesse et de l'offre unique	3'15
- Positionnement par le produit ou le service et par le prix	8'51
- Positionnement par la distribution et par la communication et l'image de marque	7'50
- Exemple de positionnement réussi : Apple, Tesla et Nespresso	9'20
- Leçons à tirer de ces exemples	3'17
- Étude de cas : élaborer un positionnement pour une entreprise fictive	3'16
- Intégrer les enseignements du positionnement à sa propre stratégie et évaluer les résultats	5'42
- Conclusion et récapitulatif	3'02
- Conclusion de la formation	5'23
- Quiz	45'00

Total : 5'28'34

Durée totale : 40H 14min 02s