

Programme de formation au Brevet Professionnel coiffure mention coloriste permanentiste

N° Déclaration d'existence : 21 52 P 00 1752

Pré requis :

Pour passer l'examen, il est nécessaire de posséder le CAP de Coiffure et de justifier de deux ans d'expérience professionnelle.

Objectifs : Le Brevet Professionnel Coiffure est un diplôme d'État qui atteste l'acquisition d'une haute qualification dans l'exercice de cette activité professionnelle. De plus, il permet à son titulaire de gérer sa propre entreprise

Public : Tous artisans, conjoints collaborateurs, salariés et aides familiaux

Public concerné : Les titulaires du CAP coiffure.

PROGRAMME DES DEUX ANNEES D'ETUDES

ENSEIGNEMENT SCIENTIFIQUE APPLIQUE

Physique et chimie appliquées
Biologie appliquée

TECHNOLOGIE ET METHODES

Diagnostic - conseil
Hygiène et soins capillaires
Coupe
Mise en forme temporaire
Mise en forme permanente
Coloration
Coiffage
Entretien du système pilo-facial

TECHNIQUES SPECIFIQUES AUX OPTIONS

Option A : Styliste - visagiste
Option B : Coloriste - permanentiste

CADRE ORGANISATIONNEL ET REGLEMENTAIRE DE L'ACTIVITE

Ergonomie - hygiène - sécurité
Installation et aménagement des locaux
Réglementation en usage dans la profession
Qualité de service

GESTION DE L'ENTREPRISE

La création d'un salon, le rachat ou l'exploitation d'un salon existant

L'environnement économique et le marché de la coiffure. Le choix d'une forme de commerce et d'une forme juridique. L'acquisition de l'entreprise et son financement.

Le pilotage de l'entreprise

La mise en place d'un tableau de bord. La politique d'investissement. La sélection des fournisseurs. La communication commerciale. Le suivi des coûts et des prix.

Opérations comptables et administratives courantes

La tenue de la comptabilité. L'organisation du travail. Les travaux de secrétariat courants. La tenue des stocks.

La gestion et le management du personnel

Le recrutement du personnel. Éléments de droit du travail. La paie. Animation et motivation du personnel.

La vente - conseil

Typologie des clients. Les étapes de la vente. Les outils d'aide à la vente.

ARTS APPLIQUES A LA PROFESSION

Histoire de la coiffure

Définition de la ligne, de la silhouette, des formes et des volumes. Constitution et utilisation d'une documentation historique et contemporaine.

Mise en valeur des produits et des services

Les supports de communication visuelle et publicitaire. Personnalisation des différents espaces d'un salon.

Recherches esthétiques

Définition de la demande. Réalisation de recherches et de projets.

FRANÇAIS

L'enseignement du français a pour but de développer les compétences en langue française et en expression orale et écrite : résumé, synthèse, développement sur des problèmes de la vie sociale et professionnelle et du monde contemporain.

Méthodes pédagogiques : Définition des besoins - Explications techniques et graphiques - Assistance permanente du formateur à chaque stagiaire - Commentaires et conseils, analyse et auto évaluation.

Moyens pédagogiques : salles de cours équipée de vidéo projecteur, rétro projecteur, poste TV et magnétoscope. Salle de formation équipée de micro-ordinateurs reliés en réseau à une imprimante et disposant chacun d'un liaison ADSL. Atelier pédagogique de coiffure équipé du matériel professionnel nécessaire.

Moyens d'encadrement : Mme PETIT Odile, professeur de Pratique et technologie coiffure, Monsieur SEBEYRAN Patrick, Professeur de dessin, Monsieur COGNON Jacques, Professeur de gestion et management, Monsieur DEFLORENNE Bernard, Professeur de Vente, et management commercial, Madame JANNAUD Brigitte, Professeur de français, Madame FILIPOWICH Camillia, Professeur d'anglais.

Dates et durée du stage : 2 ans et 1 050 heures

Horaires : de 08 h à 12 h et de 13 h 30 à 17 h 20

Lieu de la formation : Chambre de Métiers de la Haute-Marne 9, rue Decrès à Chaumont pour tous les cours d'enseignement général et CFA interprofessionnel de Haute-Marne 1, rue Albert Camus à Chaumont pour tous les cours d'enseignement professionnel.

Nombre de participants maximum : 12