



Mise à jour le 21/03/2024

Filière métier  
**Coiffure - Esthétique - Petite enfance**

**BTS Métiers de la Coiffure**  
**Sur 2 ans**

**CERTIFIÉ PAR**

**STATUT**

En contrat d'apprentissage (de 15 à 29 ans)  
et contrat de professionnalisation (DE à partir de 26 ans)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**

Semaine A : 3 jours au CFA / 2 jours entreprise Semaine B : 2 jours au CFA / 3 jours en entreprise

**OBJECTIFS**

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BTS Métiers de la Coiffure est un·e technicien·ne hautement qualifié·e dans le secteur de la coiffure, ayant acquis les compétences pour :

- Concevoir et mettre en œuvre des techniques professionnelles
- Assurer une veille permanente dans les domaines de la coiffure (normes, réglementation...)
- Élaborer des protocoles innovants en termes de prestations et de services
- Conseiller et vendre des produits, des services et des matériels
- Élaborer le projet d'exploitation et/ou du business plan, en assurer le suivi et son éventuelle adaptation
- Participer à la gestion de l'entreprise et à la mesure de ses performances
- Gérer et encadrer le personnel
- Participer au lancement de produits, de matériels et de services
- Développer la relation de services
- Gérer et développer le « portefeuille clients »

**POURSUITES D'ÉTUDES**

Le BTS Métiers de la Coiffure conduit vers l'insertion professionnelle.

Possibilité de poursuivre vers des licences pro. en management ou gestion pour renforcer par exemple ses compétences dans ces domaines particuliers.

**ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES**

- Chef·fe d'entreprise, responsable de salon, de point de vente, de réseau
- Conseiller·ère expert·e - évaluateur·trice de produits capillaires
- Conseiller·ère - formateur ·trice de matériel professionnel au sein d'entreprises de distribution
- Développeur·euse pour une marque de produits
- Manager de salon
- Technico-commercial·e

**CONTENU DE LA FORMATION**

- Expertise et conseils scientifiques et technologiques
- Gestion et management
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Physique et chimie appliquée
- Biologie appliquée

- Cosmétologie appliquée
- Technologies et techniques professionnelles
- Culture générale et expression
- Communiquer à l'écrit et à l'oral en langue vivante étrangère
- Environnement professionnel

## LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Salons ou entreprises de coiffure, entreprises de fabrication et de commercialisation de produits capillaires, entreprises de distribution de produits capillaires et de matériel, ...

## MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

### Activité 1 Expertise et conseils scientifiques et technologiques

#### A1.1 Conception et réalisation de techniques professionnelles

#### A1.2 Veille et innovation

- Réalisation de prestations de coloration ou de mise en forme associant la coupe et le coiffage
- Etablissement du diagnostic capillaire
- Elaboration de programmes de soins capillaires
- Réalisation de démonstration de techniques et d'utilisation d'appareils

#### A 1.3 Elaboration, mise au point et analyse de protocoles

#### A 1.4 Conseil et vente de produits, de services et de matériels

#### A1.5 Concevoir et mettre en œuvre des services

- Conception, réalisation et validation de protocoles conformes au cahier des charges
- Constitution de « dossier-produit »
- Evaluation des attentes, des motivations, des besoins des clients et propositions adaptées de services
- Présentation argumentée des produits, matériels et services aux clients
- Vente et négociation commerciale avec les professionnels, les partenaires

### Activité 2 Gestion et management

#### Elaboration, suivi et adaptation du projet d'exploitation et/ou du business plan

#### Participation à la gestion de l'entreprise et à la mesure des performances

#### Gestion et encadrement du personnel

- Définition d'objectifs de production ou de commercialisation au regard des contraintes et opportunités du marché
- Choix du concept, détermination des conditions d'ouverture et de l'offre (produits, services)
- Participation à la définition du prévisionnel d'exploitation, des objectifs
- Mise en place de la démarche qualité (services et produits)
- Prospection et fidélisation de clients
- Analyse du projet en cours
- Maîtrise de la gestion des activités courantes d'une entreprise
- Elaboration et analyse des tableaux de bord (économique, productif, social)
- Interprétation des états financiers du salon
- Recrutement
- Organisation et suivi du travail d'équipe, coordination
- Formation, animation, contrôle et motivation des collaborateurs
- Evaluation et accompagnement

### Activité 3 : Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale

#### Participation au lancement de produits, matériels et services

#### Développement de la relation de services

#### Gestion et développement de « portefeuilles clients »

- Conception et mise en œuvre d'actions de communication commerciale
- Exploitation d'informations sur l'offre de produits, de matériels et de services en lien avec le marketing et la politique commerciale
- Information et conseils aux clients, aux partenaires, aux professionnels
- Participation à l'élaboration du plan visant à la conquête, au développement et à la fidélisation de la clientèle
- Evaluation des actions conduites, analyse des résultats, rédaction de rapport de synthèse
- Prise en compte des résultats et adaptation de la stratégie

\*\*\*\*\*

Certifié par

le Ministère chargé de l'enseignement supérieur

## CONDITIONS D'ADMISSION

Accessible prioritairement aux titulaires d'un BP Coiffure mais aussi ouvert aux Bacs généraux et technologiques (plutôt ST2S, STL et S)

### Prérequis exigés

Contraintes des horaires et au travail des jours fériés et week-ends. Contre- indication à la station debout prolongée.

### CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

### DURÉE

700 heures / an

### TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.  
2/ financement personnel : nous contacter.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

Présentiel – Distanciel

### ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

### HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

## MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.

-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

## PRÉINSCRIPTION [en ligne ICI](#)

INFOS SITE D'ÉVRY : 01 60 79 74 53 - [artisanat@fdme91.fr](mailto:artisanat@fdme91.fr)

## PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

