



Mise à jour : 28.06.2022

## Esthéticien(ne) en parfumerie-cosmétique

### NIVEAU D'EXPÉRIENCE

0 à 1 an

### SOUS-FAMILLE

Support ventes

### CODE-ROME

D1208 : Soins esthétiques et corporels

### FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

### AUTRES APPELLATIONS

Maquilleur(euse) , Cosméticien(ne)-  
esthéticien(ne)

### CODE PCS

217c

## Présentation

L'Esthéticien(ne) réalise les soins destinés à l'entretien et l'embellissement de l'aspect corporel d'une personne (soins d'esthétique, maquillage, mise en beauté...) avec les produits de la marque. Il/elle conseille et vend également les produits de beauté de la marque.

## Les activités

### CE QU'IL FAIT AU QUOTIDIEN

- Accueil de la clientèle
- Animation de cours sur les techniques de maquillage
- Conseils pratiques et personnalisés adaptés aux attentes de la clientèle
- Détermination du traitement adapté à la personne et présentation des produits
- Entretien du matériel utilisé dans le cadre de ses activités
- Gestion et mise à jour du fichier clients (coordonnées, produits testés et achetés, soins réalisés, etc.)
- Maquillage de la clientèle
- Prise de rendez-vous et gestion d'agenda
- Promotion de la ligne de produits de la marque
- Réalisation des soins du visage / du corps
- Vente des produits de la marque / de la gamme



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### SAVOIR

Merchandising



Négociation commerciale



Physique/Chimie



Produits esthétiques / Cosmétiques



Techniques d'application des produits de la marque



Techniques de maquillage



Techniques des soins du visage et du corps



#### SAVOIR-FAIRE

- Adapter la présentation de soi à l'image véhiculée par la marque
- Argumenter et convaincre sur l'ensemble de l'offre produits et / ou services
- Conseiller le client sur les produits et leurs modes d'utilisation, adapter l'offre
- Définir et argumenter auprès du client de « solutions » personnalisées
- Diagnostiquer l'état d'une peau
- Reformuler les attentes des clients, contrer les objections, conclure une vente
- Renseigner une fiche client
- Suivre l'état des stocks et préparer les commandes
- Utiliser les techniques et outils de soins du visage et du corps
- Valoriser l'image de marque à travers le maquillage



## Les compétences

### SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE ATTENDUS

#### COMPÉTENCES TRANSVERSES

Utilisation des outils numériques	●●●●○
Anglais	●●●●●
Organisation et gestion du temps	●●●●○
Travail en mode projet	●●○○○
Animation et encadrement d'équipe	●○○○○
Transmission de savoirs et savoir-faire	●●●●○
Travail collaboratif	●●●●○
Relation client	●●●●●
Communication orale et écrite	●●●●●
Analyse et synthèse	●●●●●
Application des règlements et protocoles HSE	●●●●●
Gestion et maîtrise des risques	●●●●●
Diagnostic et résolution de problèmes	●●●●●
Prise d'initiatives	●●●●●
Créativité et inventivité	●●●●○



## Les certifications

### QUELQUES CERTIFICATIONS PERMETTANT D'ACCÉDER AU MÉTIER...

---

#### CAP

- CAP Esthétique, cosmétique, parfumerie
- 

#### TITRE PROFESSIONNEL

- TP Esthéticien(ne) - conseiller(ère) beauté
  - TP Esthéticien(ne) cosméticien(ne)
- 

#### BTS

- BTS Métiers de l'esthétique-cosmétique-parfumerie, option Formation-marques
- 

#### CQP

- CQPI Vente Conseil en Magasin



## Parcours professionnels

📦 Métiers appartenant à la même famille que le métier cible

### ■ ■ ■ TRÈS PROCHES

📦 Démonstrateur(trice) en parfumerie - cosmétique



### ■ ■ ■ PROCHE

📦 Spécialiste merchandising / Publicité sur lieu de vente (PLV) H/F

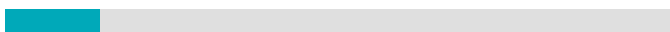


📦 Formateur(trice) en parfumerie-cosmétique



### ■ ■ ■ ÉLOIGNÉS / ÉVOLUTIONS

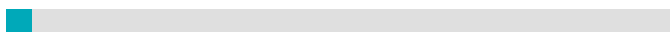
📦 Responsable du service client H/F



📦 Responsable des ventes H/F



📦 Responsable de l'administration commerciale H/F



Responsable de centre de profits H/F



Documentaliste H/F



📦 Chef(fe) de produit

