

LICENCE PROFESSIONNELLE

« Conseiller en produits dermo-cosmétiques »

Responsable de la formation

Madame Cendrine CABOU

Contact : UNIVERSITÉ TOULOUSE III - Paul Sabatier
Faculté des Sciences Pharmaceutiques
Madame Delphine KOFFIE
Bâtiment D – Administration
35 chemin des Maraîchers
31062 Toulouse cedex 09
pharma.cursus-pro@univ-tlse3.fr
Tél. +33 5 62 25 98 03
Fax. +33 5 62 25 98 16

Objectifs de la formation

Former les étudiants à exercer, sans autres formations, toutes activités concernant le produit cosmétique, de sa conception à sa fabrication et en particulier le conseil dans les pharmacies et parapharmacies, les parfumeries sélectives, les espaces spécialisés, les grands magasins et les chaînes franchisées. Leur formation permettra également de gérer des points de vente spécialisés et d'animer des marques, de former des équipes de vente ou personnel officinal, de vendre et négocier en B to B pour le compte d'entreprises de l'industrie cosmétique.

Débouchés

Dans le domaine des cosmétiques, dermo-cosmétiques et du parfum :

Conseiller (-ère) de vente
Responsable ou adjoint-e de point de vente
Délégué(e) commercial (-e) spécialisé(-e)
Animateur (-trice)
Formateur (-trice),
Technicien (-ne) en exploration clinique

Possibilités d'évolutions après quelques années d'expériences suivies éventuellement de formations :

Responsable Réseau, Animation-Formation
Directeur (-trice) des Ventes
Responsable Marketing
Chef (-fe) de projet
Spa Manager
Délégué (-e) pharmaceutique spécialisé (-e)
Commercial (-e) sédentaire
Création or reprise d'entreprise,
Formulateur (-trice)

Volume horaire

Enseignements présents : 450 heures

Théorie	132	heures
Travaux Dirigés	270	heures
Travaux Pratiques	48	heures

Stage entre 12 et 16 semaines

Alternance (activité salariée en entreprise) > 30 semaines

Public visé

Le public d'étudiants de la Licence Professionnelle Conseiller en Produits Dermo-cosmétiques est avant tout issu de L2 (Physique, Chimie et Science de la vie) et s'étend aussi aux étudiants diplômés IUT (DUT), BTS, BTSA, DEUST, préparateurs en pharmacie et à la formation continue à condition que leurs connaissances scientifiques de bases soient suffisantes. La commission pédagogique pourra proposer, après évaluation du candidat, une mise à niveau mais aussi une validation des acquis de l'expérience.

Nombre d'étudiants

Minimum : 12 Maximum : 24

Mode de sélection

Sur dossier disponible sur le site de la faculté de pharmacie de Toulouse et entretien oral devant un jury
(page à consulter, site web : www.pharmacie.ups-tlse.fr/new/licences_professionnelles)

Déroulement de la formation

La LP « Conseiller en produits dermo-cosmétiques » est accessible en formation initiale (étudiant encore scolarisé), formation continue (salarié d'entreprise ou reconversion), ou alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

- Quelques soit le parcours suivi : 450h Enseignements théoriques (sept-avril)
 - Formation initiale :
Stage (avril-juillet, entreprise) : 12 semaines mini à 16 semaines max
 - Formation en alternance :
Rythme alterné : 1 semaine de cours /1 à 2 semaine(s) en

entreprise

- Formation continue : Stage ou activité salariée en entreprise

Lieu de la formation

Faculté des Sciences Pharmaceutiques de Toulouse
35 Chemin des Maraîchers
31062 Toulouse Cedex 09

Modalités de contrôle des connaissances

◀ ◀ ◀ ◀ Session 1 ▶ ▶ ▶ ▶

Semestre 1 : enseignements théoriques (450h)

Évaluation écrite (ou orale) pour chaque unité d'enseignement (UE) et contrôles continus pour certaines matières des UE:

Durée : 1h30 Notation : sur 20

Le semestre est validé dès lors que la moyenne de 10/20 est obtenue et que l'étudiant n'est absent à aucun contrôle terminal d'UE.

	UE1	UE2	UE3	UE4	UE5	UE6	UE7
Coefficient	6	6	4.5	2	4,5	3.5	3,5

Semestre 2 : stage et projet tuteuré

Rapport de stage et dossier du projet tuteuré à présenter à l'oral devant un jury
Une note sur 20 pour le projet tuteuré (coef 10). Une note sur 20 pour le rapport de stage (ou mémoire professionnel) (coef 20). Le semestre est validé dès lors que la moyenne pondérée de 10/20 est obtenue.

◀ ◀ ◀ ◀ Session 2 ▶ ▶ ▶ ▶

Un étudiant ajourné conserve le bénéfice des notes du premier ou second semestre lorsque la moyenne est égale ou supérieure à 10/20.

- ↳ Pour le Stage: nouveau rapport de stage (mémoire professionnel) et nouveau dossier de projet tuteuré à présenter à l'oral devant un jury.

La Licence s'obtient par la validation des 2 semestres

Alternance : La licence s'obtient par la validation des enseignements théoriques, du projet tuteuré et du mémoire professionnel et, l'accomplissement du contrat de travail en entreprise.

Enseignants participant à la formation

D. Cussac, L. Lefèvre, K.Reybier, F. Taboulet, N. Fabre, S. Cazalbou, C. Cabou, F. Brouillet, A. Tourrette, S. Denève, D. Mottay, S. Lalande, AC. Le Lamer, G. Marti, ...

Intervenants extérieurs

D. Akriche, C.Cassone, F. Martin, Y. Gall, E. Rousselière, T. Courtot, I. Olibet, C. Cimarosti, S.Thion...

Programme détaillé

UE	Crédits ECTS	Compétences attendues	Disciplines concernées
UE 1: Les Produits et la formulation galénique	6	Analyser et apprécier la qualité des matières premières et les composants des produits dermo-cosmétiques et expliquer leurs rôles dans la formulation	<ul style="list-style-type: none"> • Matières premières, formes galéniques et formulation • Notions générales des méthodes d'analyse et de contrôle de qualité des matières premières et du produit fini • Analyse sensorielle
UE 2 : Les types de peau, les dermatoses et les actifs	6	Identifier les types de peau, les affections associées, et expliquer les effets des composants d'un produit dermo-cosmétique sur la peau.	<ul style="list-style-type: none"> • Physiologie cutanée • Les produits et les actifs (différentes classes, propriétés, indications et mode d'emploi) • Matières premières et actifs en phytocosmétique • Dermatologie • Alimentation et santé de la peau et des phanères
UE 3 : Marketing, formation/animation, techniques de ventes	4,5	Proposer l'offre la plus adaptée au besoin identifié. Informer, vendre et fidéliser en s'adaptant au profil de l'interlocuteur. Former sur l'utilisation et l'action des produits.	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction au marketing, marketing stratégique • Communication et relations humaines, expression orale et techniques de vente • Formation • Animation • Négociation commerciale • Merchandising
UE 4 : Cadre juridique des produits dermo-cosmétiques, essais cliniques et cosmétovigilance	2	Favoriser le bon usage des produits et adapter l'information en tenant compte du cadre juridique	<ul style="list-style-type: none"> • Cadre juridique du produit dermo-cosmétique et des compléments alimentaires • La distribution sélective • Essais cliniques, toxicologie et intolérance aux cosmétiques • Cosmétovigilance

UE 5 : Conseils et protocoles de soins	4,5	Formuler un conseil et élaborer un protocole de soins en fonction de la propriété des produits, des besoins et de la typologie de la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> • Le conseil et les protocoles de soins • Les tendances beauté (marques et modes) • Les outils de diagnostic de la peau et des phanères • Les parfums • Le maquillage
UE 6 : Management et Gestion d'entreprise	3,5	Analyser les ventes et effectuer la gestion administrative et comptable du point de vente. Optimiser la communication et la commercialisation grâce à l'utilisation des outils numériques.	<ul style="list-style-type: none"> • Economie d'entreprise • Gestion comptable • Introduction au management d'entreprise, le management d'équipe • Le marketing digital • Droit social • Analyse de CV, entretien d'embauche, lettre de motivation, e-reputation
UE 7 : Communication et conseils dermo-cosmétiques en anglais	3,5	S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur	
Stage ou alternance	20	Stage : 12 et 16 semaines Alternance : 30 semaines minimum	
Projet tuteuré	10	Projet en adéquation avec une activité en entreprise, rédaction d'un document	