

Conditions d'accès

Le public d'étudiants de la licence professionnelle de dermo-cosmétique est avant tout issu de L2 (Physique, Chimie et Sciences 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 (VA85).

Admission : Présélection sur dossier (CV, lettre de motivation) et entretien oral avec l'équipe pédagogique dont des représentants du monde socio-professionnel.

Coût de la formation

Formation Continue :

. Formation conventionnée Région : prise en charge possible des frais de formation pour les demandeurs d'emploi.

Formation en alternance :

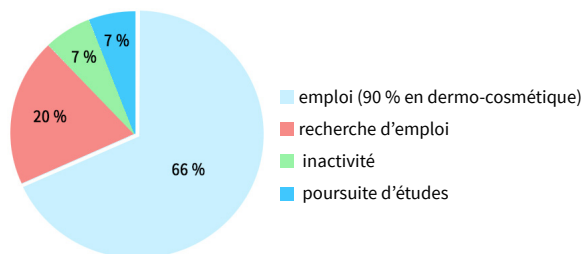
. Contrat en apprentissage : le financement du coût de la formation est assuré par les entreprises assujetties au versement de la taxe d'apprentissage (à la hauteur du quota disponible)

. Contrat de professionnalisation : une demande de prise en charge du coût de formation doit être adressée à l'OPCA (Organisme paritaire Collecteur Agréé) de l'entreprise.

Devenir des Diplômés

30 mois après l'obtention du diplôme en 2013

Enquête de l'Observatoire de la Vie Etudiante (88 % de répondants)



Responsable de la formation

Cendrine Cabou
cendrine.cabou@inserm.fr

Secrétariat pédagogique

Virginie Arnd François
virginie.francois@adm.ups-tlse.fr

Faculté de Pharmacie

Bâtiment D - Administration
35 chemin des Maraîchers
31062 Toulouse cedex 09
Tél. +33 5 62 25 98 03
www.pharmacie.ups-tlse.fr



Alternance

Renseignement contrats

Bachir Atrous
bachir.atrous@univ-tlse3.fr
Port. 07 63 03 93 38
Tél. +33 5 61 55 87 73

Mission Formation Continue et
Apprentissage

118 route de Narbonne
31062 Toulouse cedex 09
Tél. +33 5 61 55 66 30

mcfa.ups-tlse.fr



Licence Professionnelle Conseiller en produits dermo-cosmétiques



MFCA

Mission Formation Continue et Apprentissage



Licence Professionnelle

Conseiller en produits dermo-cosmétiques

La formation est organisée par la Faculté de Pharmacie de l'Université Paul Sabatier de Toulouse en collaboration avec la Mission Formation Continue Apprentissage. Elle est accessible en la formation initiale et continue, et par la voie de l'alternance (contrat d'apprentissage et de professionnalisation).

Objectifs de la formation

Former les étudiants pour exercer sans autres formations, toutes activités concernant le produit cosmétique, de sa conception à sa fabrication et en particulier le conseil dans les pharmacies, les espaces spécialisés, les grands magasins et les chaînes franchisées. Leur formation permettra également de gérer des points de vente spécialisés, de former et d'animer un réseau de délégués commerciaux, de réaliser des animations sur les produits dermo-cosmétiques.

Organisation de la formation

La formation théorique est organisée dans les locaux de la Faculté de Pharmacie de Toulouse. Elle se déroule au rythme de 2 semaines de cours par mois et alterne avec les périodes en entreprise. Les enseignements théoriques sont commun aux trois voies de formation (initiale, continue et alternance).

Les acteurs de la formation

La formation théorique comprend 450h de cours en présentiel. Elle est assurée par des enseignants-chercheurs de l'Université Paul Sabatier, des professeurs de lycées professionnels locaux ou d'IUT du domaine de la cosmétique ou du droit/commerce (Lycée Hélène Boucher et Toulouse Lautrec, IUT Techniques de Commercialisation) ainsi que des professionnels du secteur de la cosmétique.

Enseignants-chercheurs (UPS)
44 %*

Professeurs Agrégés/Certifiés
Lycées et UPS (FSI et IUT)
25 %*

Professionnels
Industriels : Pierre Fabre, Berdoues, L'Oréal, Guerlain ...
Formateurs - Animateurs
Dermatologues, Esthéticiens et Pharmaciens
31 % *

* % du volume horaire total

La formation théorique en présentiel

Blocs de compétences		
UE 1A Scientifique Formulation	Analyser et apprécier la qualité des matières premières et les composants des produits dermo-cosmétiques et expliquer leur rôle dans la formulation	112,5 h
UE 1B Scientifique Peau et Phanères	Identifier les types de peau, les affections associées, et expliquer les effets des composants d'un produit dermo-cosmétique sur la peau.	103 h
UE 2A Commercial	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	78,5 h
UE 2B Juridique	Favoriser le bon usage des produits et adapter l'information en tenant compte du cadre juridique	26 h
UE 3A Soins	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	51 h
UE 3B Gestion d'entreprise	Analyser les ventes et effectuer la gestion administrative et comptable du point de vente. Optimiser la gestion et la vente grâce à l'utilisation des outils numériques	31 h
UE 4 Anglais	S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur	48 h
		450 h

La formation pratique (insertion socio-professionnelle)

Alternance : 28 à 29 semaines en entreprise

Formation initiale ou continue : 12 à 16 semaines de stage en entreprise

Évaluation de la formation par la rédaction d'un projet tuteuré et d'un rapport de stage (ou de travail en entreprise)

Débouchés

Conseiller, Délégué commercial spécialisé,
Responsable ou adjoint d'espace de vente,
Visiteur médical spécialisé en dermo-cosmétique
Animateur, Formateur