

LICENCE PROFESSIONNELLE

« Conseiller en produits dermo-cosmétiques »

Responsable de la formation

Responsable de la formation : Docteur Cendrine CABOU

UNIVERSITÉ DE TOULOUSE
FACULTE DE SANTE
Département des Sciences Pharmaceutiques
Bâtiment D – Administration
35 chemin des Maraîchers
31062 Toulouse cedex 09
pharmacie.cursus-pro@univ-tlse3.fr
Tél. +33 5 62 25 98 03
<https://pharmacie.univ-tlse3.fr/licences-professionnelles>

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

Conseiller (-ère) de vente spécialisée en dermo-cosmétiques
Responsable ou adjoint (-e) de point de vente
Délégué(e) commercial spécialisé (-e)

Animateur (-trice)

Formateur (-trice)

Visiteur(-euse) médical(-e) spécialisé (-e) en produits dermo-cosmétiques

Technicien exploration clinique

Autres métiers selon les expériences, formations suivies et diplômes précédemment acquis dans d'autres domaines :

Responsable Réseau Animation Formation

Directeur (-trice) des Ventes

Chef (-fe) de projet

Spa Manager

Délégué (-e) Pharmaceutique spécialisé(-e) en dermo-cosmétique

Commercial (-e) sédentaire

Création ou reprise d'entreprise,

Formulateur (-trice) ...

Volume horaire

Enseignements présentiels: 450 heures

Cours magistraux: 269,5 heures

Travaux Dirigés : 132,5 heures

Travaux Pratiques: 48 heures

Stage entre 12 et 16 semaines

Alternance (activité salariée en entreprise) : 30 semaines (mini)

Public visé

Le public d'étudiants de la Licence Professionnelle Conseiller en Produits Dermo-cosmétiques 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. L'équipe pédagogique pourra proposer, après évaluation du candidat, une mise à niveau mais aussi une validation des acquis de l'expérience (VAE).

Nombre d'étudiants

Minimum : 12 Maximum : 24

Mode de sélection

Candidature sur ecandidat (dépôt du dossier)

suivi d'un entretien oral devant un jury

Déroulement de la formation

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

¶ Quelques soit le parcours suivi : 450h Enseignements théoriques (sept-avril)

¶ Formation initiale :

Stage (avril-juillet, entreprise) : 12 sem mini à 16 sem max

¶ Formation en alternance :

Rythme alterné : 1 sem de cours /1 à 2 sem 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)

Les connaissances sont évaluées par des contrôles continus et contrôles terminaux. Ces

évaluations donnent lieu à une note sur 20 points par UE. Pour le calcul de la moyenne du semestre, les UEs sont affectées d'un coefficient qui correspond au nombre d'ECTS.

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 stage/projet tuteuré) 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.

☒ Stage et projet tuteuré : 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 rapport de stage/mémoire professionnel (session 1 et/ou 2) 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, A Gadea, G. Marti, Jan Sudor, Aude D'Allest...

Intervenants extérieurs

G. Bugarin, T. Courtot, C. Domas, N. Guessous, L. Castres, T. Nocera, P. Trempond, C. Valteau , H. Cassotti, R. Pallisé, A.-S. Rouillé-Gourvès, M.-F. Berrié...

Programme détaillé

UE	Crédits ECTS	Compétences attendues	Disciplines concernées
UE 1 Les produits et la formulation galénique	6	Analyser les composants d'un produit dermo-cosmétique et expliquer leur rôle dans la formulation en vue d'adapter le conseil dermo-cosmétique	<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	Expliquer les types de peau, les dermatoses courantes et les effets des composants d'un produit dermo-cosmétique sur la peau pour proposer un conseil dermo-cosmétique	<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 phyto-cosmétique • Dermatologie • Alimentation et santé de la peau et des phanères, conseil en compléments alimentaires
UE 3 Marketing, formation/animation, techniques de vente	4,5	Proposer l'offre la plus adaptée au besoin identifié. Informer sur les produits, vendre et fidéliser en s'adaptant au profil de l'interlocuteur	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction au marketing • Marketing stratégique • Communication et relations humaines, expression orale et techniques de vente • Formation et pédagogie • Animation commerciale • Merchandising, négociation commerciale
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, intolérances 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"> • Les types de peau, tendances cutanées et protocoles de soins • Les tendances beauté • Les outils de diagnostic de la peau et des phanères • Les parfums • Le maquillage
UE 6 Management et gestion d'entreprise	3,5	Déterminer la stratégie marketing et le mix marketing du produit, 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 • Mises en situation de gestion d'entreprise ('serious game') • Introduction au management d'entreprise • Le management d'équipe • Le marketing digital • Droit social • Les ressources humaines (RH) : 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.	