



FACULTE des SCIENCES PHARMACEUTIQUES

Syllabus et

Modalités de contrôle des connaissances (MCC)

Licences Professionnelles

Approuvés par :

La Commission Pédagogique 10/06/2021

Le Conseil de Faculté 16/06/2021

ANNEES UNIVERSITAIRES 2021-2022

Licences professionnelles

CONSEILLER EN PRODUITS DERMO-COSMETIQUES

Licence Professionnelle

« Conseiller en produits dermo-cosmétiques »

Responsable:

Cendrine Cabou

Volume horaire Total : 450 h

- Théorique : 269.5h

- Dirigé : 132.5h

- Pratique : 48 h

Volume total horaire stage : entre 12 et 16 semaines

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

Débouchés :

Conseiller (-ère) de vente, Délégué (-e) commercial (-e) spécialisé (-e), responsable ou adjoint (-e) d'espace de vente, Animateur (-trice), Formateur (-trice), technicien (-ne) en exploration clinique.

Enseignants participant à la Formation :

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

Personnalités Extérieures :

D. Akriche, F. Martin, L.Castres, Y. Gall, E. Rousselière, T. Courtot, I. Olibet, C. Cimarosti, N.Guessous...

Nombre d'Etudiants :

Minimum : 12

Maximum : 24

Mode de Sélection :

Sur dossier et entretien

Public visé :

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. L'équipe pédagogique pourra proposer, après évaluation du candidat, une mise à niveau mais aussi une validation des acquis de l'expérience.

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.

Programme Détaillé :

Voir modalité de Contrôle des Connaissances ci-dessous

Etudiants inscrits en formation initiale ou continue :

1. Enseignements théoriques (septembre – avril) : 450 h
2. Stage en Entreprise (avril –juillet)

Etudiants suivant la formation en alternance :

Les enseignements théoriques se déroulent sur la même période que le groupe en formation initiale ou continue. Le volume horaire total de la formation théorique est de 450 h. La formation comprend des semaines d'activités salariées en entreprise interrompues par période de 1 à 2 semaines par des enseignements théoriques.

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 lorsque la moyenne est supérieure ou égale à 10/20 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

Les étudiants qui effectuent un stage rédigent un rapport de stage ainsi qu'un projet tuteuré.

Les étudiants suivant la formation en alternance rédigent leur mémoire professionnel ainsi que leur projet tuteuré.

Les 2 documents sont soutenus devant un jury composé de membres de l'équipe pédagogique et de membres invités (industriels et tuteurs privés). L'oral dure 30 minutes:10 minutes pour la présentation du rapport de stage (ou mémoire professionnel), 10 minutes pour la présentation du projet tuteuré et 10 minutes de questions de la part du jury.

Modalités d'évaluation du projet tuteuré: le jury évalue respectivement le document (note sur 20) et la soutenance orale (note sur 20) selon une grille d'évaluation. La note terminale comprend la note d'écrit (50% de la note terminale) et la note de soutenance (50% de la note terminale). La note terminale est affectée du coefficient 10 pour le projet tuteuré. Les notes supérieures à 10 sont reportées pour la 2^o session et avec 50-50 pour la 2^o session.

Modalités d'évaluation du stage (ou mémoire professionnel): le jury évalue respectivement le document (note sur 20) et l'exposé oral (note sur 20) selon une grille d'évaluation. La note terminale comprend la note d'écrit (50% de la note terminale) et la note de soutenance (50% de la note terminale). La note terminale pour le stage (ou mémoire professionnel pour les alternants) est affectée du coefficient 20. Les notes supérieures à 10 sont reportées pour la 2^o session et avec 50-50 pour la 2^o session.

Le semestre est validé, dès lors que la moyenne pondérée est supérieure ou égale à 10/20.

La licence s'obtient par la validation des 2 semestres.

Session 2

Un étudiant ajourné conserve le bénéfice des notes lorsque supérieures ou égale à 10/20.

Rapport de stage (ou mémoire professionnel), et, projet tuteuré : soumission de nouveaux rapports et nouvelle soutenance orale.

Pour les étudiants en alternance

La licence s'obtient par la validation des enseignements théoriques, du projet tuteuré, mémoire professionnel (session 1 et/ou 2) et, l'accomplissement du contrat de travail en entreprise.

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 et pédagogie • Animation commerciale • 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, 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

<p align="center">UE 6 : Management et Gestion d'entreprise</p>	<p align="center">3,5</p>	<p align="center">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.</p>	<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 • Analyse de CV, entretien d'embauche, lettre de motivation, e-reputation
<p align="center">UE 7 : Communication et conseils dermo- cosmétiques en anglais</p>	<p align="center">3,5</p>	<p align="center">S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur</p>	
<p align="center">Stage ou alternance</p>	<p align="center">20</p>	<p align="center">Stage : 12 et 16 semaines Alternance : 30 semaines minimum</p>	
<p align="center">Projet tuteuré</p>	<p align="center">10</p>	<p align="center">Projet en adéquation avec une activité en entreprise, rédaction d'un document</p>	

