

Licence Professionnelle

« Conseiller en Produits Dermocosmétiques »

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Madame Cendrine CABOU

Contact :

UNIVERSITÉ TOULOUSE III - Paul Sabatier
Faculté des Sciences Pharmaceutiques
Madame Virginie ARND FRANCOIS
Bâtiment D – Administration
35 chemin des Maraîchers
31062 Toulouse cedex 09
virginie.francois@adm.ups-tlse.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.

DEBOUCHES

- ✗ Conseiller (-ère) de vente,
- ✗ Responsable (adjoint) de magasin,
- ✗ Délégué(e) commercial spécialisé,
- ✗ Animateur (-trice),
- ✗ Formateur (-trice),
- ✗ Visiteur médical (produits dermo-cosmétiques)

Et autres métiers selon les expériences et diplômes précédemment acquis dans d'autres domaines :

- ✗ Responsable Réseau Animation – Formation,
- ✗ Directeur (-trice) des Ventes,
- ✗ Chef (-fe) de projet,
- ✗ Spa Manager,
- ✗ Création ou reprise d'entreprise
- ✗ Délégué(e) Pharmaceutique,
- ✗ Commercial(e) Sédentaire
- ✗ Formulateur (-trice)
- ✗ Journaliste spécialisé

VOLUME HORAIRE

Enseignements	>	450 heures
• Théorie	267,5 heures	
• Travaux Dirigés	120 heures	
• Travaux Pratiques	62,5 heures	
Stage	>	entre 12 et 16 semaines
Alternance (activité salariée en entreprise)	>	28-29 semaines

PUBLIC VISE

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'ETUDIANTS

Minimum : 12

Maximum : 24

MODE DE SELECTION

Sur dossier et entretien

DEROULEMENT DE LA FORMATION

▶▶▶▶ Formation initiale ou continue

1. Enseignements théoriques (septembre – mars) : 450h
2. Stage en entreprise (mars-juin)

▶▶▶▶ Formation en alternance

Rythme alterné de 2 semaines de cours / 2 semaines en entreprise

1. Enseignements théoriques (septembre – mars) : 450h (sur la même période et au sein du même groupe que la formation initiale ou continue).
2. Travail en entreprise : 28 à 29 semaines au total

LIEU DE LA FORMATION

Faculté de Pharmacie, 35 Chemin des Maraîchers, 31062 Toulouse Cedex 09

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES

◀ ◀ ◀ ◀ **Session 1** ▶ ▶ ▶ ▶

Semestre 1 : enseignements théoriques (450h)

Évaluation écrite pour chaque unité d'enseignement*:

Durée ▶ 1h30 Notation ▶ sur 20

Validation à la moyenne de 10/20 avec compensation des UE sans note éliminatoire

	UE1A	UE1B	UE2A	UE2B	UE3A	UE3B	UE4
coefficients	2	2	1.5	1	1.5	1.5	1.5

* sauf TP Phytocosmétique, TP Galénique, Anglais => Contrôle continu

Semestre 2 : stage et projet tuteuré

Rapport de stage et dossier du projet tuteuré à présenter à l'oral

- Présentation du rapport de stage
- Présentation du projet tuteuré
- Questionnement

Validation à la moyenne de 10/20 avec compensation sans note éliminatoire.

◀ ◀ ◀ ◀ **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.

↳ Nouveau stage et nouveau dossier de projet tuteuré à présenter à l'oral.

La Licence s'obtient par la validation des 2 semestres

Alternance : La licence s'obtient par la validation des enseignements théoriques, du projet tuteuré (session 1 et/ou 2) **et** des services accomplis au cours du contrat de travail (réalisation des tâches et missions, assiduité, comportement...).

ENSEIGNANTS PARTICIPANT A LA FORMATION

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

INTERVENANTS EXTERIEURS

D. Akriche, I. Bacle, M. Gayraud, B. Gomis, F. Martin, JF. Bouziane, PA. Poirier, R. Boyenval, P. Martin, D. Gros, R. Robert, S. Cabarrot, J. Dumont, V. Bonzon, Y. Gall, B. Calvet, C. Guevara, J. Rousseau, P. Gendelman, A. Alvarez, J. Nonni...

PROGRAMME DETAILLE (4 UNITES D'ENSEIGNEMENTS)

UE	Crédits ECTS	Compétences attendues	Disciplines concernées
UE 1A Scientifique Formulation	6	Analyser et apprécier la qualité des matières premières et les composants des produits dermo-cosmétiques et expliquer leur rôle dans la formulation	<ol style="list-style-type: none"> 1. Matières premières, formes galéniques et formulation 2. Notions générales des méthodes d'analyse et de contrôle de qualité des matières premières et du produit fini
UE 1B Scientifique Peau et Phanères	6	Identifier les types de peau, les affections associées, et expliquer les effets des composants d'un produit dermo-cosmétique sur la peau.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Physiologie cutanée et bases de la pharmacologie 2. Dermatologie 3. Alimentation et santé de la peau et des phanères, compléments alimentaires 4. Essais cliniques, toxicologie et intolérance aux cosmétiques 5. Pharmacognosie, Phytothérapie 6. Analyse sensorielle
UE 2 A Commercial	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.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Marketing 2. Communication et relations humaines, expression orale et psychologie du client 3. Techniques de vente 4. Formation et animation 5. Négociation commerciale
UE 2 B Juridique	2	Favoriser le bon usage des produits et adapter l'information en tenant compte du cadre juridique	<ol style="list-style-type: none"> 1. Législation du produit dermo-cosmétique 2. Législation du travail (droit social) 3. Recherche d'emploi, et rédaction de CV
UE 3 A Soins	4	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.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les produits (différentes classes, propriétés, indications et mode d'emploi) 2. Le conseil et les protocoles de soins 3. Les tendances beauté (marques et modes) 4. Les parfums 5. Le maquillage
UE 3 B Gestion d'entreprise	3,5	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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Économie d'entreprise 2. Gestion comptable 3. Informatique et formation aux nouvelles technologies
UE 4 Anglais	4	S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur.	
Stage ou activité en entreprise	20	Stage : 12 et 16 semaines / Entreprise : 28-29 semaines	
Projet tuteuré	10	Travail thématique avec rédaction d'un document	

