

Plan de formation 2MBBE
Lycée G. Courtois

		C1 Accueillir et fidéliser la clientèle ne vue d'une prestation et ou d'une vente en beauté bien-être					C2 Mettre en œuvre des prestations beauté et de bien-être dans une démarche respectueuse de l'environnement					C3 Evaluer la satisfaction de la clientèle		C4 Mettre en place et animer des actions de promotion		C5 Aménager les espaces de travail											
		C31	C32	C33	C51	C2.1	C2.3	C2.1	C2.2	C2.3	C11	C12	C21	C22	C1.1	C1.2	C1.3	C1.4	C1.5	C35	C2.3	C34	C2.4	C54	C3.3		
septembre	S37	Contexte 1 La rumba	3.A Accueil SV 3.A Cond.accueil 3.A Hygiène									Installation poste	1.B Maq flash	2.A Techniques d'épil										5.A réglementation métiers	5.A Facteurs d'ambiance		
	S38																										
	S39																										
	S40																										
octobre	S41	Contexte 1 La rumba	3.A Attentes clientèle									1.A Diagnostic	2.A Epil aisselles									3.E Analyse résultat épil	5.A Installation cabine épil				
	S42																										
	S43																										
	S44																										
novembre	S45	Contexte 1 La rumba	3.A Accueil SV									1.A Démaquillages		2.E Maquillage classique des ongles									3.E Analyse résultat maq Ongles				
	S46																										
	S47																										
	S48																										
décembre	S49	Contexte 1 La rumba	3.A Recherche des besoins									1.A Masques	2.D Soins des ongles														
	S50																										
	S51																										
	S52																										
janvier	S01	Contexte Double Je		3.B Techniques de vente								1.A SV / Mod. mains	2.D Soins des ongles										3.E Analyse résultat SV + SO				
	S02																										
	S03																										
	S04																										
février	S05	PFMP		3.B Techniques de vente																							
	S06																										
	S07																										
	S08																										
mars	S09	Contexte 2 Double Je		3.B Techniques de vente								1.A Modelage du visage	2.A Epilation 1/2 jambes										3.E Analyse résultat SV	5.A Installation cabine SV			
	S10																										
	S11																										
	S12																										
avril	S13	Contexte 2 Double Je		3.B Travail de l'argumentation produits								1.B Maquillage jour	2.A Epilation jambes complètes														
	S14																										
	S15																										
	S16																										
mai	S17	Contexte 3		3.B Travail de l'argumentation produits								1.A Soins dos	2.A Epilation bras / 2.B déco bras										3.D Marchandisage	5.A Réglementation du pC			
	S18																										
	S19																										
	S20																										
juin	S21	Contexte 3		3.B Travail de l'argumentation produits								1.A Beauté des mains / pieds	1.B Maq sourcils	2.A Epilation sourcils / 2.B teinture sourcils									3.E Questionnaire satisfaction	5.A Aménagement d'un institut de beauté			
	S22																										
	S23																										
	S24																										
juin	S25	PFMP		3.B Techniques de vente																					3.E Questionnaire satisfaction	3.D Marchandisage	plan
	S26																										