

Akamee

PROGRAMME DE FORMATION FORMATEUR PROFESSIONNEL D'ADULTES Spécialisation Dermo-Cosmétique

Aligné RNCP 37275 · Code diplôme 333T · CFA : Win Compétence Formation (N° UAI 0923031V)

600 heures de formation en CFA · 4 modules · 13 compétences FPA · 4 Activités Types

Contrat d'apprentissage · Dates CFA : 03/02/2025 → 04/07/2025 · Lieu : Akamee Académie, 4 rue Sarah Bernhardt, 92600 Asnières-sur-Seine

CONCORDANCE AVEC LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE (CERFA)

| Rubrique CERFA | Information |
|-------------------------------------|---|
| CFA responsable | Win Compétence Formation |
| N° UAI du CFA | 0923031V |
| N° SIRET CFA | 85125983800015 |
| Adresse CFA | 4 rue Sarah Bernhardt, 92600 Asnières-sur-Seine |
| Diplôme ou titre visé | Formateur Professionnel d'Adultes – Spécialisation Dermo-Cosmétique |
| Code diplôme | 333T |
| Code RNCP | 37275 |
| Lieu de formation principal | Akamee Académie – 4 rue Sarah Bernhardt, 92600 Asnières-sur-Seine |
| N° SIRET lieu de formation | 83285029800019 |
| Durée totale de la formation en CFA | 600 heures |
| Date de début de formation en CFA | 03 / 02 / 2025 |
| Date prévue de fin des épreuves | 04 / 07 / 2025 |
| Répartition par module | Module 1 : 160h · Module 2 : 150h · Module 3 : 130h · Module 4 : 160h |

RÉPARTITION GLOBALE DES 600 HEURES

| Type de séquence pédagogique | M1 160h | % | M2 150h | % | M3 130h | % | M4 160h | TOTAL 600h |
|------------------------------|-------------|-----|-------------|-----|-------------|-----|-------------|---------------|
| Apports théoriques | 48h | 30% | 40h | 27% | 30h | 23% | 32h | 150h |
| Travaux pratiques | 42h | 26% | 42h | 28% | 40h | 31% | 50h | 174h |
| Travaux dirigés | 28h | 18% | 28h | 19% | 28h | 22% | 28h | 112h |
| Mises en situation FPA | 20h | 13% | 22h | 15% | 24h | 18% | 30h | 96h |
| Stage guidé | 14h | 9% | 10h | 7% | 0h | 0% | 12h | 36h |
| Évaluations | 8h | 5% | 8h | 5% | 8h | 6% | 8h | 32h |
| TOTAL GÉNÉRAL | 160h | | 150h | | 130h | | 160h | 600h |

MODULE 1 — LA PEAU

160 heures

Objectif général

Maîtriser l'anatomie et la physiologie cutanée, identifier les différents types et pathologies de la peau, et concevoir des séquences pédagogiques multimodales permettant aux apprenants de réaliser un diagnostic cutané professionnel.

Répartition horaire du module

| Type de séquence | Heures | % du module |
|---|-------------|-------------|
| Apports théoriques (cours magistraux, exposés interactifs) | 48h | 30% |
| Travaux pratiques – diagnostics cutanés sur peaux modèles | 42h | 26% |
| Travaux dirigés – études de cas cliniques | 28h | 18% |
| Mises en situation pédagogiques (simulation formateur) | 20h | 13% |
| Stage guidé en officine / pharmacie / dermatologue partenaire | 14h | 9% |
| Évaluations formatives et sommatives | 8h | 5% |
| TOTAL MODULE 1 | 160h | 100% |

Contenus disciplinaires — LA PEAU

Chapitre 1 : Anatomie et physiologie cutanée

- Structure et anatomie de la peau : épiderme, derme, hypoderme – couches et cellules spécifiques (kératinocytes, mélanocytes, cellules de Langerhans)
- Fonctions physiologiques : barrière cutanée, thermorégulation, immunité, hydratation, perception sensorielle
- Le microbiome cutané : équilibre, dysbiose et impact sur la santé de la peau
- Cycle de renouvellement cellulaire : turnover épidermique et implications cosmétiques
- Les annexes cutanées : glandes sébacées, sudoripares, follicules pileux, ongles
- TP : observation microscopique de coupes histologiques – identification des structures
- TP : cartographie du microbiome selon la zone anatomique et le type de peau

Chapitre 2 : Les phototypes et la pigmentation

- Classification de Fitzpatrick : phototypes I à VI, implications pour le conseil cosmétique
- Mécanismes de la mélanogenèse : rôle de la tyrosinase, UVA/UVB et pigmentation
- Les troubles de la pigmentation : hyperpigmentation (mélasma, taches de vieillesse), hypopigmentation (vitiligo, cicatrices)
- Photoprotection : notion d'indice SPF, filtres organiques et inorganiques, réglementation
- TP : diagnostic de phototype sur apprenant – construction d'un plan de protection solaire personnalisé

Chapitre 3 : Vieillesse cutané

- Vieillesse intrinsèque (chronologique) : raccourcissement des télomères, baisse de production de collagène et d'élastine
- Vieillesse extrinsèque (photoâge, pollution, tabac, alimentation) : stress oxydant et carbonylation des protéines
- Signes cliniques du vieillissement : rides d'expression vs rides structurelles, ptose, modification du microrelief
- Les actifs anti-âge de référence : rétinol, peptides tenseurs, DMAE, AHA/BHA, vitamine C stabilisée
- TP : analyse photographique 'avant/après' – identification des signes cliniques et sélection d'actifs adaptés
- TD : construction d'un protocole anti-âge adapté à 3 profils clients types

Chapitre 4 : Types de peaux et pathologies courantes

- Classification des types de peaux : sèche, grasse, mixte, normale, sensible, réactive, mature – critères objectifs de distinction
- Peaux à problèmes : acné (comedons, papules, pustules, kystes), rosacée, couperose, eczéma atopique, psoriasis, dermatite séborrhéique
- Protocoles de diagnostic cutané professionnel : analyse par loupe, lampe de Wood, questionnaire d'anamnèse
- Orientation conseil : quand référer à un dermatologue ? Cadre légal du diagnostic par un non-médecin
- TP : simulation de consultation dermo-cosmétique avec grille de diagnostic guidée (40 cas pratiques)
- Stage guidé (14h) : observation en officine ou pharmacie partenaire – participation au conseil client

Compétences FPA mobilisées dans ce module – RNCP 37275

| | |
|-------------|---|
| CP1 | Élaborer la progression pédagogique du module 'La Peau' (160h) : séquencer de l'anatomie de base vers le diagnostic clinique, en alternant apports théoriques (30%), TP (26%), TD (17,5%) et mises en situation (12,5%). Intégrer des ressources distancielles (vidéos histologiques, quiz adaptatifs) sur la plateforme LMS. |
| CP2 | Concevoir le scénario pédagogique : supports visuels interactifs (planches anatomiques animées), 40 cas cliniques photographiques progressifs, jeux de rôle 'consultant dermo', vidéos de dermatologue expert. Prévoir une séquence hybride : 1 semaine présentielle + 1 semaine distancielle en alternance. |
| CP3 | Concevoir les évaluations : QCM de positionnement initial (20 questions), évaluation formative à mi-parcours (étude de cas), évaluation sommative finale (diagnostic cutané en situation réelle sur modèle + soutenance orale 10 min), portfolio photographique de 10 diagnostics réalisés en stage. |
| CP4 | Animer les 160h avec des techniques pédagogiques variées : classe inversée (vidéo à domicile + approfondissement en présentiel), observation guidée en TP, simulation de consultation commentée en direct. Gérer les rythmes différenciés des apprenants en alternance. |
| CP5 | Évaluer : grille d'observation du diagnostic cutané (15 critères), QCM anatomie (30 questions, seuil 70%), note de stage guidée par le maître de stage, auto-évaluation réflexive en fin de module. |
| CP6 | Remédier : fiches de révision simplifiées sur les termes histologiques, séances de rattrapage en sous-groupe (2h), ressources vidéo complémentaires (Khan Academy médecine, atlas dermatologique illustré). |
| CP11 | Réglementation : distinguer le conseil cosmétique (autorisé) du diagnostic médical (réservé aux médecins), obligations légales en matière d'hygiène en TP, Règlement CE 1223/2009 sur les allégations cosmétiques. |
| CP12 | Veille formateur : publications dermatologiques (JAAD, BJAD), avancées en microbiome cutané, nouvelles générations d'actifs (exosomes, biotechnologie, probiotiques topiques), congrès Cosméto France. |

Évaluation – Module 1

| | |
|----------------------------|--|
| Modalités | QCM anatomie (30 questions) + Diagnostic cutané en situation réelle (grille 15 critères) + Portfolio de stage (10 diagnostics commentés) + Soutenance orale (10 min) |
| Seuil de validation | 70 % au QCM · Diagnostic validé par le formateur · Portfolio complet visé |

MODULE 2 – COMPOSANTS DES PRODUITS COSMÉTIQUES

150 heures

Objectif général

Identifier, analyser et comparer les familles de composants des produits cosmétiques à partir de la liste INCI, maîtriser la réglementation applicable, et concevoir des séquences pédagogiques permettant aux apprenants de devenir des conseillers experts en formulation.

Répartition horaire du module

| Type de séquence | Heures | % du module |
|--|-------------|-------------|
| Apports théoriques (cours magistraux, exposés) | 40h | 27% |
| Travaux pratiques – lecture INCI, manipulation de formules | 42h | 28% |
| Travaux dirigés – comparaison de gammes, études de cas | 28h | 19% |
| Mises en situation pédagogiques (simulation formateur) | 22h | 15% |
| Stage guidé chez un formateur / laboratoire cosmétique | 10h | 7% |
| Évaluations formatives et sommatives | 8h | 5% |
| TOTAL MODULE 2 | 150h | 100% |

Contenus disciplinaires – COMPOSANTS DES PRODUITS COSMÉTIQUES

Chapitre 1 : Réglementation du produit cosmétique

- Définition réglementaire du cosmétique (Règlement CE 1223/2009) vs médicament vs dispositif médical
- Catégories de produits cosmétiques et leurs spécificités réglementaires
- Le dossier d'information produit (DIP) : contenu, responsabilité et accès aux autorités
- Allégations cosmétiques réglementées (Règlement UE 655/2013) : licites vs trompeuses
- Substances interdites (Annexe II), restreintes (Annexe III) et autorisées sous conditions (IV à VI)
- Cosmétovigilance : déclaration des effets indésirables graves, rôle de l'ANSM
- TP : audit réglementaire de 5 produits du commerce – identification des non-conformités

Chapitre 2 : Lecture et interprétation de la liste INCI

- Principe de la nomenclature INCI : ordre décroissant, seuil des 1 %, ingrédients colorants
- Décodeur INCI : outils numériques (INCI Beauty, CosDNA, EWGI Skin Deep)
- Identification des actifs clés et des excipients dans une formule complexe
- Les allergènes réglementés (26 parfums allergènes) et leur mention obligatoire
- TP : décodage de 20 étiquettes progressives – du shampooing au sérum anti-âge multiactifs
- TP : exercice de reformulation : remplacer un ingrédient controversé par une alternative

Chapitre 3 : Familles de composants – actifs et excipients

- Agents hydratants : humectants (glycérine, acide hyaluronique), occlusifs (vaseline, cires), émollients (huiles végétales, esters)
- Filtres solaires : organiques (benzophénone, avobenzone) et inorganiques (ZnO, TiO2 nano/micro) – réglementation SPF
- Actifs anti-âge : rétinol et dérivés, peptides (Matrixyl, Argireline), niacinamide, vitamine C (formes stables), AHA/BHA/PHA
- Conservateurs : système parabènes (réglementation actuelle), phénoxyéthanol, alternatives naturelles (extrait de romarin, acide salicylique)
- Tensioactifs et émulsifiants : anioniques, cationiques, amphotères, non-ioniques – HLB et formulation
- Colorants (Annexe IV) et parfums : identification, réglementation, test épicutané
- Actifs naturels et biotechnologiques : huiles végétales certifiées, extraits de plantes, ferments, exosomes
- Cosmétiques bio/naturels : labels Cosmos Organic, Ecocert, BDIH – critères et pourcentages requis
- TP : construction d'une fiche actif complète (mécanisme, concentration usuelle, INCI, compatibilité, claims autorisés) – 8 actifs différents

- Stage guidé (10h) : visite d'un laboratoire de formulation ou d'un fabricant de matières premières

Chapitre 4 : Formes galéniques et innovation

- Émulsions H/E et E/H : principe, fabrication simplifiée, texture et application
- Gels, sérums, huiles sèches, poudres libres, mousses, sticks : propriétés et usages
- Encapsulation et libération contrôlée : liposomes, nanosphères, cyclodextrines
- Tendances formulation : waterless, upcycling, microbiome-friendly, solid beauty
- TD : analyse comparative de 3 gammes concurrentes – tableau SWOT formulation

Compétences FPA mobilisées dans ce module – RNCP 37275

| | |
|-------------|--|
| CP1 | Élaborer la progression pédagogique (150h) : du cadre réglementaire (fondements) vers la lecture INCI (application) vers la maîtrise des actifs (expertise) vers l'innovation (veille). Articulation présentielle/distancielle : cours théoriques hybrides + TP obligatoirement en présentiel. |
| CP2 | Concevoir le scénario : alternance apports courts (20 min) + manipulation d'étiquettes + quiz décodeur INCI en ligne + vidéos fabricants. Module e-learning dédié aux familles d'actifs (8 capsules de 15 min). |
| CP3 | Évaluations : audit INCI d'un produit imposé (grille critériée), épreuve de matching actif/mécanisme/claim, TD 'reformulation éthique' validé par livrable écrit. |
| CP4 | Animer avec des techniques actives : puzzle d'étiquettes, débat 'pour ou contre les parabènes', dégustation à l'aveugle de textures, visite virtuelle d'un laboratoire de formulation. |
| CP5 | Évaluer : QCM réglementaire (25 questions, seuil 70%), audit INCI noté, livrable TD reformulation, rapport de stage guidé. |
| CP11 | Réglementation cosmétique (CE 1223/2009, CE 655/2013), allégations, substances interdites, cosmétovigilance – cadre légal intégré à chaque séquence. |
| CP12 | Veille : SCCS (Comité scientifique UE), ANSM, FEBEA, nouvelles réglementations nano, tendances actifs biotechnologiques (phytosomes, postbiotiques). |

Évaluation – Module 2

| | |
|----------------------------|---|
| Modalités | QCM réglementaire (25 questions) + Audit INCI d'un produit imposé (grille critériée) + TD reformulation (livrable écrit) + Rapport de stage laboratoire |
| Seuil de validation | 70 % au QCM · Audit validé · Livrable TD acceptable |

MODULE 3 — MÉTHODES DE VENTE ET CONSEIL CLIENT

130 heures

Objectif général

Maîtriser les techniques de vente et de conseil en dermo-cosmétique, construire des argumentaires produits conformes à la réglementation des allégations, et développer des compétences pédagogiques pour former des équipes de vente beauté.

Répartition horaire du module

| Type de séquence | Heures | % du module |
|--|-------------|-------------|
| Apports théoriques (techniques de vente, réglementation allégations) | 30h | 23% |
| Travaux pratiques – jeux de rôle, simulations de vente filmées | 40h | 31% |
| Travaux dirigés – construction d'argumentaires, fiches produits | 28h | 22% |
| Mises en situation pédagogiques (former une équipe de vente) | 24h | 18% |
| Stage guidé en point de vente (pharmacie, parapharmacie, institut) | – | – |
| Évaluations formatives et sommatives | 8h | 6% |
| TOTAL MODULE 3 | 130h | 100% |

Contenus disciplinaires — MÉTHODES DE VENTE ET CONSEIL CLIENT

Chapitre 1 : Avant la vente – Maîtriser son offre

- Analyse de marque : identité, positionnement, valeurs, cibles, prix, canaux de distribution
- Analyse de gamme : architecture produits, bénéfices différenciants, occasions d'usage
- La fiche produit argumentée : INCI sélectionné → bénéfice → preuve → allégation conforme
- Outils d'aide à la vente : fiches techniques, testeurs, displays, contenus digitaux (réseaux sociaux)
- Veille concurrentielle : comparaison gammes, positionnement prix, USP (Unique Selling Proposition)
- TP : construction d'une fiche argumentaire complète pour 3 produits d'une gamme imposée
- TP : réalisation d'un tableau comparatif gamme vs concurrence (5 critères)

Chapitre 2 : Pendant la vente – Techniques et posture

- Accueil et découverte des besoins : écoute active, reformulation, questionnement SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie)
- Méthode CAP (Caractéristique – Avantage – Preuve) appliquée aux cosmétiques
- Traitement des objections courantes : 'C'est trop cher', 'J'ai ma routine', 'C'est chimique'
- La vente additionnelle (cross-selling) et la routine complète
- Fidélisation client : programme, rituels de soin, suivi personnalisé
- Éthique de la vente : ne pas surestimer les effets, différencier cosmétique et médicament
- Vente omnicanale : conseil en boutique, e-commerce, visio-conseil, réseaux sociaux
- TP : 10 simulations de vente filmées en binôme (5 min chacune) avec grille d'observation
- TD : rédaction d'un script de vente pour 3 profils clients différents (acné, anti-âge, sensible)

Chapitre 3 : Former une équipe de vente beauté (compétence FPA)

- Concevoir une formation produit : structuration, durée adaptée (30 min à 1 journée)
- Techniques d'animation d'une formation en point de vente : quiz produit, concours d'argumentaire
- Évaluer les acquis d'une équipe de vente : mystery shopping, grille d'observation terrain
- Créer des supports formation commerciale : fiches mémos, vidéos tuto, infographies INCI
- TP : conception et animation d'une mini-formation produit (30 min) devant le groupe
- TP : création d'un support mémo illustré pour une gamme donnée

Chapitre 4 : Réglementation des allégations et marketing éthique

- Règlement UE 655/2013 sur les allégations cosmétiques : 6 critères de conformité
- Allégations interdites : propriétés médicamenteuses, botox-like non prouvé, 100 % naturel absolu
- Greenwashing : identification et alternatives conformes en cosmétique bio/naturel
- Influenceurs beauté et publicité : obligations légales (ARPP), label #Pub
- TD : audit de 10 publicités cosmétiques – conformité ou non-conformité motivée

Compétences FPA mobilisées dans ce module – RNCP 37275

| | |
|-------------|--|
| CP1 | Élaborer la progression (130h) : du savoir produit (connaissance gamme) au savoir-faire (techniques de vente) au savoir-être (posture conseil) et au savoir enseigner (former une équipe). Progression spiralée avec retours réguliers sur les notions du module 2 (INCI, actifs). |
| CP2 | Concevoir le scénario : alternance théorie courte (20 min) + simulation immédiate + débriefing collectif. Intégrer une séquence 'formation de formateur commercial' pour que l'apprenant puisse à son tour former ses équipes. |
| CP3 | Concevoir les évaluations : simulation de vente individuelle notée (grille 12 critères), livrable fiche argumentaire, mini-formation produit animée devant le groupe (20 min). |
| CP4 | Animer : jeux de rôle acheteur/vendeur retournés, débat éthique sur les allégations, analyse critique de publicités beauté, challenge 'meilleur argumentaire' entre sous-groupes. |
| CP5 | Évaluer : simulation de vente (grille critériée, 12 critères), QCM allégations réglementaires, livrable mini-formation produit (plan + support + animation). |
| CP10 | Accompagner le développement professionnel : préparer les apprenants aux missions de formateur terrain, de responsable formation en retail beauté, de manager de rayon parapharmacie. |
| CP11 | Réglementation des allégations (CE 655/2013), publicité cosmétique (ARPP), greenwashing, droits des consommateurs. |

Évaluation – Module 3

| | |
|----------------------------|---|
| Modalités | Simulation de vente individuelle (grille 12 critères, 10 min) + Fiche argumentaire produit + Mini-formation produit animée (20 min) devant le groupe + QCM allégations (20 questions) |
| Seuil de validation | ≥ 70% QCM · Simulation validée · Mini-formation jugée suffisante par le groupe |

MODULE 4 — SOINS, PROTOCOLES ET PRATIQUE PROFESSIONNELLE

160 heures

Objectif général

Concevoir, présenter et évaluer des protocoles de soin personnalisés en dermo-cosmétique, intégrer les actifs adaptés à chaque type de peau, et développer une pratique réflexive de formateur professionnel d'adultes dans le champ de la cosmétologie.

Répartition horaire du module

| Type de séquence | Heures | % du module |
|--|-------------|-------------|
| Apports théoriques et méthodologiques | 32h | 20% |
| Travaux pratiques – élaboration et mise en œuvre de protocoles | 50h | 31% |
| Travaux dirigés – études de cas clients, dossiers apprenants | 28h | 18% |
| Mises en situation pédagogiques complètes (séquences formateur) | 30h | 19% |
| Stage guidé en institut de beauté / spa / parapharmacie partenaire | 12h | 8% |
| Évaluations finales (module + certification) | 8h | 5% |
| TOTAL MODULE 4 | 160h | 100% |

Contenus disciplinaires — SOINS, PROTOCOLES ET PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Chapitre 1 : Les grandes familles de soins visage

- Démaquillage et nettoyage : types de nettoyants (micellaire, huile, mousse, gel), double nettoyage, adaptation au type de peau
- Exfoliation : gommages physiques, AHA/BHA/PHA chimiques, enzymatiques – fréquence et précautions
- Soins hydratants et nourrissants : émulsions légères vs riches, soins barrière, sleeping masks
- Soins correcteurs : sérums anti-taches, produits anti-âge concentrés, soins des contours (yeux, lèvres)
- Masques : argileux, tissu (sheet mask), hydrogelés, peel-off – indications et contre-indications
- TP : réalisation d'un protocole soin visage complet adapté à 5 types de peaux différents (en duo apprenant/modèle)

Chapitre 2 : Soins corps, solaires et capillaires

- Soins corps : gommages, enveloppements (argile, algues, thermoactifs), soins minceur (caféine, lierre grimpant, rétinol corps), soins jambes légères
- Soins solaires : préparation au soleil, protection pendant, après-soleil – SPF, UVA/UVB, photosensibilisation médicamenteuse
- Soins des lèvres : structure anatomique, déshydratation, soins réparateurs, protection solaire
- Soins capillaires : structure du cheveu (kératine, cuticule, cortex, médulla), shampoings (pH, tensioactifs doux), soins démêlants, masques, soins traitants (anti-chute, anti-pelliculaires)
- Ongologie cosmétique : renforcement, cuticules, soins des ongles cassants
- TP : soin corps complet (gommage + enveloppement + hydratation) sur modèle
- TD : conception d'une gamme de soins d'été complète (visage + corps + solaire) pour un profil client donné

Chapitre 3 : Concevoir un protocole personnalisé

- Méthode intégrative : diagnostic peau (module 1) → sélection actifs (module 2) → argumentaire (module 3) → protocole soin (module 4)
- Construction d'un protocole étape par étape : ordre d'application, timing, galéniques complémentaires
- Adaptation aux contraintes : budget, temps disponible, saison, alimentation, stress, médication
- Protocole multimarque vs monomarque : enjeux professionnels et éthiques
- La consultation de soin : accueil, anamnèse, diagnostic, proposition, vente, suivi
- TP : 10 consultations complètes en jeu de rôle (diagnostic → protocole → présentation → suivi)
- Stage guidé (12h) : observations et participation à des consultations en institut, spa ou parapharmacie partenaire

- TD : rédaction de 5 dossiers clients complets (fiche anamnèse + protocole + suivi à 1 mois)

Chapitre 4 : Pratique réflexive du formateur FPA en dermo-cosmétique

- Analyser ses propres pratiques pédagogiques : grille réflexive post-séance, journal de bord formateur
- Co-analyse entre pairs : observation croisée de séances, feedback structuré (EID : Élément, Impact, Développement)
- Construire son identité professionnelle de formateur spécialiste dermo-cosmétique
- Le formateur face à la désinformation : fake news cosmétiques, conseils pseudo-scientifiques sur les réseaux
- Veille et développement continu : construire sa routine de veille professionnelle (alertes, newsletters, congrès)
- Préparer sa certification : dossier de compétences, présentation orale devant jury, portefeuille de preuves
- TP : animation complète d'une séquence de formation dermo-cosmétique de 45 min devant le groupe (avec filmage et auto-analyse)
- TD : construction du portfolio de compétences FPA complet (10 preuves minimales dont 2 vidéos de séances animées)

Compétences FPA mobilisées dans ce module – RNCP 37275

| | |
|-------------|--|
| CP1 | Élaborer la progression finale (160h) : intégrer les acquis des 3 modules précédents dans des situations professionnelles complexes et authentiques. Progression vers l'autonomie complète : du protocole guidé vers le protocole autonome vers la formation d'une équipe. |
| CP2 | Concevoir le scénario final : projets individuels de conception de protocole complet, mise en situation professionnelle réelle (stage), préparation à la certification (dossier + oral). Scénario culminant en une séquence formateur complète filmée. |
| CP3 | Concevoir les évaluations finales : livrable 'dossier 5 clients' (fiche + protocole + suivi), séquence formateur filmée (45 min), portfolio de compétences FPA (10 preuves), soutenance orale devant jury. |
| CP4 | Animer les séquences complexes : supervision de consultations en situation réelle, débriefing après chaque simulation filmée, groupe de codéveloppement professionnel entre apprenants. |
| CP5 | Évaluation finale du parcours : grille de compétences FPA (13 CP), note de stage (maître de stage), portfolio validé par le jury, soutenance de certification. |
| CP6 | Remédiation finale : plan de progression individualisé pour les apprenants n'ayant pas atteint le seuil sur certaines CP, séances de remédiation avant certification. |
| CP7 | Accompagner le parcours global : bilan intermédiaire à mi-parcours des 600h (après modules 1 et 2), entretien individuel de positionnement en début de module 4, préparation du projet professionnel. |
| CP8 | Co-construire le parcours : adapter les protocoles aux projets professionnels individuels (formateur en pharma, en spa, en académie beauté, en retail). |
| CP9 | Tutorat distanciel : supervision des dossiers clients rédigés en autonomie, feedback sur les séquences filmées déposées sur la plateforme, forum de partage entre apprenants. |
| CP10 | Développement professionnel : préparer à l'insertion ou à l'évolution de carrière (formateur dermo-cosmétique indépendant, responsable formation en groupe beauté, formateur académie de marque). |
| CP13 | Analyse de pratiques : journal de bord formateur tout au long du module, grilles réflexives EID, portfolio de compétences comme outil de développement continu au-delà de la certification. |

Évaluation – Module 4

| | |
|----------------------------|---|
| Modalités | Séquence formateur filmée (45 min, grille FPA complète) + Dossier 5 clients (fiche + protocole + suivi) + Portfolio de compétences (10 preuves) + Rapport de stage + Soutenance orale finale (20 min devant jury) |
| Seuil de validation | Toutes CP validées $\geq 70\%$ · Portfolio complet · Soutenance jugée satisfaisante |