

PRÉSENTATION DE L'UPB

UNION DES PROFESSIONNELLS DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE



C'est le Syndicat Patronal des Professionnels de la Beauté et du Bien-être

- Instituts de Beauté, SPA de ville, SPA hôteliers
- Centres de beauté et de Bien-être spécialisés
- Centres de soins pour l'embellissement des ongles et la beauté du regard
- Centres spécialisés en Dermo-pigmentation
- Centres de Bronzage en Cabines

- Esthéticien(ne) Chef d'entreprise,
- Gérant(e) d'un SPA ou d'un Institut de Beauté,
- Responsable d'un pôle Esthétique Parfumerie,
- Auto entrepreneur(se),
- SPA Manager,
- Responsable d'un Institut de Bien-être ou d'un Centre spécialisé,
- Gérant(e) ou Responsable d'un Bar à ongles ...
- Gérant(e) ou responsable d'un centre d'embellissement du regard
- Gérant(e) ou responsable d'un Centre de Dermo-pigmentation
- Gérant(e) d'un Centre de Bronzage en Cabines

Qui vous représente ?



Dominique
MUNIER

Groupe
Beauty
Success

**Président
de l'UPB**



Marie Laure
BRANA

Collège
Instituts
indépendants

**Vice-
Présidente
de l'UPB**



Florence de
MORTILLET

Groupe
Beauty
Success

Collège
franchise

**Vice-
Présidente
de l'UPB**



Julien PATTY

Groupe Deep
Nature

Collège SPA

**Vice-
Président
de l'UPB**



François
LEONARD

Groupe
L'Onglerie

Collège
ongles cils et
maquillage

**Vice-
Président
de l'UPB**

Les 4 collèges de l'UPB



Trésorier :
Jean-Marc SIROP
Villa THALGO

Secrétaire :
Patrick LACOMBLE
Soleil partagé



Vice-Présidente :
Régine FERRÈRE en
charge des
négociations sociales

Lors de son Assemblée
Générale L'UPB a voté en
faveur de la Création de deux
collège

Le Collège UV

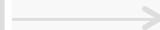
**Le Collège
Dermopigmentation**



L'Union des Professionnels de la Beauté (UPB) est le syndicat professionnel patronal, celui qui, au sein de la **CNEP**, représente l'ensemble des entreprises fournissant des services de soins de beauté et de bien-être à la personne et de vente de produits.

SEUL ...

- On va moins vite,



ENSEMBLE ...

- On va plus loin !!!

Les Représentants de l'UPB au Ministère de l'Education Nationale

- **A la 19ème CPC auprès du Ministère de l'Education Nationale pour la réforme des diplômes.**
- **L'UPB a participé aux commissions de travail pour l'écriture de tous les diplômes**
- **Création du nouveau BTS en 2013**
- **Création du nouveau Bac Pro mis en place en septembre 2017.**
- **Suite au dépôt du dossier d'opportunité le 7 Mars 2017 portant sur la réforme du CAP, le nouveau CAP a été mis en place en septembre 2018**
- **Création du nouveau BP en juillet 2019 mis en place en septembre 2019**
- **Ce qui change**

L'anglais est désormais obligatoire dans tous les diplômes de la filière

Le numérique s'installe durablement dans les référentiel (diagnostic, expérience client

Les protocoles d'hygiène sécurité sont renforcés dans tous les actes de soins

La pose du vernis semi permanent est introduite dans tous les diplômes dès le CAP

La prothésie onguulaire et les techniques d'embellissement des cils figurent désormais au Brevet Professionnel

Titulaire du Poste du Collège des Professionnels

l'UPB / Régine Ferrère

Les Représentants de l'UPB au Ministère du Travail

Membres de la Commission Mixte Paritaire CMP-CPPNI

La commission Mixte Paritaire (CMP) a pour rôle de fixer les grilles des salaires les conditions de Travail, d'Hygiène et de Sécurité des salariés, de négocier les condition relatives à l'accès des salariés à la mutuelle ,à l'épargne salariale, prévention des risques professionnels.....

Dominique Munier : Esthetic Center - Président de l'UPB

Régine Ferrère : Viceprésidente de l'UPB en charge de la négociation sociale

Jean Marc Sirop : Trésorier de l'UPB - Villa Thalgo - Représentant le collège SPA

Patrick Lacombed : Secrétaire de l'UPB - Sunso - Représentant du collège Institut traditionnel

Florence de Mortillet : Groupe Beauty Success - Représentant du collège Franchisés

Membres de la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle -CPNE FP et de la Section Paritaire Professionnelle -SPP

La SPP a pour rôle de définir les priorités de la branche en matière de formation et de mettre en place les CQP de branche .

Régine Ferrère : Viceprésidente de l'UPB en charge de la négociation sociale

Florence de Mortillet : Groupe Beauty Success - Représentant du collège Franchisés

Les Représentants de l'UPB au Ministère de l'Economie , de l'Industrie et du Numérique

■ **Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique**

– **DGE** - *Direction Générale des Entreprises*

- **Accompagnement des entreprises vers la mutation numérique**
- **Respect de la réglementation, modelage, accès à l'épilation par IPL**
- **L'encadrement des nouveaux métiers de l'embellissement des ongles et du regard**

- **DGCCRF**- *Direction Générale de la Direction Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes*

- **L'UPB** participe à toutes les commissions portant sur la réglementation :
 - UV- Mise en place des stages de formation – analyse des contrôles annuels
 - Veille réglementaire suite aux contrôles portant sur les obligations relatives au Règlement cosmétique et des différents textes à mettre en application dans les entreprises

Membres des commissions

Dominique Munier : Esthetic Center - Président de l'UPB

Régine Ferrère : Vice présidente de l'UPB en charge de la négociation sociale

François Léonard Président de l'Onglerie – Vice Président de l'UPB collège UPCOM

Les Représentants de l'UPB au Ministère des Solidarités et de la Santé

■ Ministère des solidarités et de la santé (DGS)

Négociation portant sur les Décrets UV

DGCCRF- Direction Générale de la Direction Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes

Négociation portant sur l'encadrement des pratiques professionnelles liées à l'utilisation de dispositifs à ondes électromagnétiques dont l'IPL

La publication du Décret d'encadrement est attendu **POUR LA FIN DE L'ANNEE 2020** ,

Membres des commissions

Dominique Munier : Esthetic Center - Président de l'UPB

Régine Ferrère : Vice présidente de l'UPB en charge de la négociation sociale



**Ce que vous apporte une adhésion
à
l'UPB**



L'UPB -Information et Formation

1 — Un espace adhérent sur le site pour vous informer en temps réel

2 - Une solution de formation adaptée en mobile learning

**L'UPB et la protection des activités de l'Esthéticienne
de la Praticienne de la beauté des ongles et beauté du regard,
de la Dermographe,
de la praticienne du Bronzage en Cabine**

3- Une RCPRO qui couvre toutes vos activités

L'UPB et ses partenaires

4- Des tarifs négociés avec nos partenaires



Pour se tenir informés en temps réel

L'Espace Adhèrent UPB Rapide, Simple et Facile

Avec votre numéro d'adhérent ,

En cliquant sur le Site : <http://www.cnep-france.fr/UPB/>

Vous accéderez à l'espace adhérent et à toutes les informations souhaitées

A votre disposition, des dossiers actualisés classés par rubrique

- La Norme AFNOR SPEC X0-231

“Exigences et recommandations pour l'hygiène et le prévention des risques sanitaires “

- Informations sociales et juridiques validées par Mr Simhon**
- Etudes annuelles sur l'évolution du marché**
- Fiches de poste qui listent les compétences des esthéticiennes dans le domaine des soins manuels et de la vente-conseil en Parfumerie**
- Boîte à outils pour la mise en place du Règlement Cosmétique ,**
- Manuels pour la mise en place la prévention des Risques Professionnels liés à l'activité de soins des ongles et des soins de beauté et de bien-être**
- Grille des salaires- évolutions de la Convention Collective**
- Fiches de la DGCCRF**
- Boîte à outils réalisée par l'INRS sur les risques professionnels liés aux soins des ongles**



2-LE MOBILE-LEARNING: UNE SOLUTION DE FORMATION ADAPTEE

Le **mobile learning** est la solution la mieux **adaptée** pour contrer la courbe de l'oubli et faire circuler la connaissance dans l'entreprise at **Any Time, AnyWhere, AnyDevice**.



Efficacité pédagogique

- Apprentissage personnalisé et sur mesure pour l'apprenant,
- Approche synthétique et applicable par la revue de notions courtes et pratiques,
- Ancrage mémoriel.



Environnement engageant & personnalisé

- Profil utilisateur personnel,
- Communication facilitée et ciblée,
- Les communautés apprenantes pour se nourrir entre pair.



Contenu adaptatif

- Pluralités des activités pédagogiques,
- Contenu utilisable en présentiel pour développer l'interaction,
- Gamification, système de badge ou certification,
- Ressources exploitables: fiches pratiques, documents de synthèse.

LA SOLUTION DE FORMATION



La vente et la relation client

- Accueil physique et téléphonique,
- Techniques de vente,
- Objections, réclamations, fidélisation



Piloter votre commerce

- La conquête,
- Manager son équipe: les fondamentaux;
- Manager ses équipes: les situations à enjeu relationnel.



Et si on prenait soin de vous

- Prendre le temps qu'on n'a pas,
- Le stress, ça stresse,
- Confiance en soi et attitude positive



Communication

- On ne peut pas ne pas communiquer,
- Affirmez-vous!
- Ecrire et être compris



3-La RC PRO avec



Nouvelle offre
« **multirisque professionnels de la beauté et du bien-être** »
développée en collaboration avec la CNEP*

NEW !

Possibilité
de souscrire
la RC seule

**Des garanties en inclusion dès la formule
Responsabilité Civile**

- ✧ Responsabilité Civile Professionnelle
- ✧ Responsabilité Civile après livraison
- ✧ Défense pénale et recours

- Des **garanties essentielles** pour couvrir les activités traditionnelles **en institut ou à domicile**
- Une **couverture adaptée** aux techniques innovantes et à l'utilisation d'appareils de nouvelles technologies, exclusivement en institut (lumière pulsée, cryo-esthétique, maquillage permanent...)
- Grande **amplitude de garanties** (dommages et protection financière)
- Une **gestion intégrale sur extranet** (un extranet intuitif et facile à utiliser, disponible 7j/7 et 24h/24)

* La CNEP, Confédération Nationale de l'Esthétique Parfumerie est un syndicat professionnel d'employeurs ayant pour vocation de représenter l'ensemble de la branche esthétique beauté bien-être (non médicale). Elle représente 60 230 entreprises, 58 490 salariés pour un Chiffre d'affaires de 4 888,7 Md€. Cinq syndicats patronaux sont regroupés au sein de la CNEP : la FFEPP (Fédération Française des Écoles d'Esthétique Parfumerie), l'UME (Union des Marques de Cosmétiques), l'UMM (Union des Marques du Matériel), le SNPBC (Syndicat National des Professionnels du Bronzage en Cabines) et l'UPB (Union des Professionnels de la Beauté et du Bien-être) qui est le syndicat représentatif en charge du dialogue social à la Commission Mixte Esthétique et Enseignements Associés près du Ministère du Travail.

Axeria iard est une compagnie d'assurance française spécialisée dans l'assurance iard et distribuant ses produits exclusivement par l'intermédiaire de courtiers partenaires.

Nous proposons une gamme de produits simples et performants en **flotte automobile, dommages aux biens, immeubles, multirisques professionnels, RC des dirigeants.**

Axeria iard en 2018 :

- 140 M€ de CA
- 4,8 M€ de Résultat Net



Ce que vous apporte une adhésion à **L'UPB**

Un Tarif préférentiel pour la RC PRO Instituts et Centres d'Embellissement des Cils et des Ongles couvrant toutes les activités y compris la Dermo-pigmentation et les UV



Les conseils juridiques et une assistance lors d'un procès.

-L'UPB se porte au soutien de ses adhérents en cas de procédures avec notre avocat spécialiste du droit de la Santé,
Maître Simhon



4-Un spécialiste de la qualité de l'air

Respirez mieux,
Travaillez mieux,
Vivez mieux.



Risques professionnels
L'UPB s'engage pour la qualité de l'air



696

substances

ont été identifiées
dans les instituts
de beauté



Manucure, prothèse onguilaire,
soins de beauté aux huiles
essentiels, épilations...

La qualité de l'air,
une double exigence pour le
consommateur et la praticienne.



60

sont classées dangereuses

Elles appartiennent à la classe **CMR**,
qui présente le plus haut de niveau de risque.

CANCER

STÉRILITÉ

MUTATIONS GÉNÉTIQUES

Les petits locaux (30m²)
concentrent les polluants.



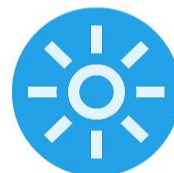
75%

des maladies professionnelles
sont des allergies.

Se protéger des risques c'est :



Diminuer vos jours de maladie
et vous garantir une meilleure
santé.



Améliorer vos conditions
de travail.

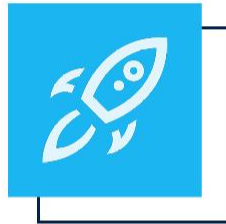


Assurer la qualité d'un meilleure
service et fidéliser sa clientèle.



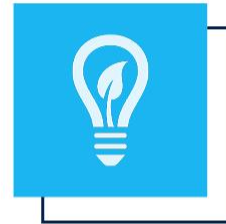
Un purificateur

c'est préserver la qualité de votre air
mais aussi :



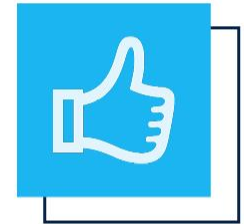
RAPIDE

Sans installation,
bon marché,
appuyez sur ON !



ECONOMIQUE

En électricité
et en filtres !



FACILE

D'utilisation et
adapté à tous
les locaux !

LES + AIR ET SANTE

- 1 mois d'essai, satisfait ou remboursé
- Installation «Plug and play»
- Livraison offerte

- 10%

sur présentation de votre
numéro d'adhérent à l'UPB



Comment se procurer nos purificateurs d'air ?

Notre métier ? Vous aider à améliorer la qualité de votre air intérieur grâce à des purificateurs prêts à l'emploi, une offre adaptée au besoin de chacun, un service client par téléphone (hotline), des conseils personnalisés, une commercialisation en direct sans intermédiaire...

09 72 64 67 16

Dde 9h à 18h du lundi au vendredi

www.air-et-sante.fr

SUIVEZ - NOUS





5-Des tarifs négociés avec nos partenaires



Voici le lien pour visualiser le Catalogue PBI spécial déconfinement.

- <https://fr.calameo.com/pbi-probeautic-institut/read/0061817615c10fe3142f1?authid=lssdUV2wZhDv>





5-Des tarifs négociés avec nos partenaires

Voici le lien pour visualiser le Catalogue PBI spécial déconfinement

<https://www.perron-rigot.com/covid-19/>

——— Le Club ———
PERRON RIGOT



Un partenaire pour vos contrôles



www.pro.bureauveritas.fr

Partenaire de la CNEP

BUREAU VERITAS *pro*

10%
de réduction
pour les adhérents*
avec le code
CNEPBVP14

Pour vos **contrôles
réglementaires**, faites
appel à **Bureau Veritas
Pro**, partenaire de la
CNEP !





**Une offre privilégiée
pour la Caisse Certifiée**





**LA CAISSE CERTIFIÉE 2018
ET ÉVOLUTIVE !**

**Offre pour les adhérents de l'UPB
A PARTIR DE 29 € HT / mois
30 jours d'essai gratuits
-10% à partir de l'offre**

CODE CNEP 2017

Pour en savoir plus contactez

01 79 72 55 05

www.flexybeauty.com



**A CAISSE CERTIFIÉE 2018
RECOMMANDÉE PAR LA CNEP**

LE SAVIEZ-VOUS ?

Avec la loi de Finance 2016, une caisse certifiée devient obligatoire (avant le 1er janvier 2018) sous peine d'une amende de 7500€.

RESTEZ ZEN POUR 29€/MOIS

Soyez prêt pour le 1er janvier 2018. Dîtes adieu aux tâches administratives et consacrez vous davantage à vos clients.



**Relever le défi de la Beauté Connectée
avec notre partenaire**

treatwell



treatwell

La **CNEP** et **Treatwell** relèvent le défi de la Beauté Connectée

“Le digital est une chance pour les professionnels de l’institut , du SPA et des Métiers de l’embellissement des ongles et du regard qui vont enfin pouvoir faire ce qu’ils n’avaient pas le temps de faire : communiquer facilement , se développer avec peu d’investissement , redevenir les spécialistes de la beauté et du bien-être reconnus par tous.” Régine Ferrère, présidente de la CNEP.

Leader en Europe, **Treatwell** garantit aux Instituts et aux SPA

- une vraie présence en ligne
- de nouveaux clients
- une augmentation du chiffre d'affaires d'en moyenne 15 à 20% à travers un accompagnement au quotidien.
- Des réservations depuis son smartphone ou son bureau en quelques clics, un soin près de chez soi à l'heure que l'on souhaite 24h/24, 7j/7.

Treatwell est l'allié indispensable des salons, instituts et spas qui souhaitent se développer

Plus d'infos sur www.treatwell.fr



treatwell

De nombreux avantages pour les professionnels de la Beauté et du Bien-être

En s'associant, les deux acteurs ambitieux du secteur que sont la **CNEP** et **Treatwell** ont pour vocation d'allier l'expertise de leurs membres et de leurs employés respectifs pour :

Offrir des solutions concrètes aux professionnels de la beauté et du bien-être :

leur ouvrir la porte du marché colossal que représente Internet (des centaines de milliers de clients potentiels) en leur créant une page sur le premier Guide des belles adresses beauté, bien-être en Europe, dédiée à leur établissement, un outil de gestion complet de leur activité, un accompagnement marketing dédié pour mettre en place une stratégie d'offres adaptée à leurs variations d'activité.

Les alimenter en informations et actualités sur le secteur, notamment grâce à des contenus de qualité sous différentes formes : des conseils interactifs en marketing, en yield-management et en digital sous forme de webinars, des interventions sur les thématiques Marketing et les enjeux du digital pour les futures esthéticiennes et spa-managers lors de rencontres dédiées avec des acteurs du secteur,...

Dynamiser le marché grâce à des formations encadrées et certifiées pour professionnaliser leur activité dans un unique but : accompagner tous ces professionnels dans la réussite de leur activité.



S'informer en s'abonnant aux
Magazines professionnels partenaires de la
CNEP/UPB



Et en participant aux





L'adhésion à **l'UPB** vous comprend l'abonnement gratuit au magazine



BEAUTY
FORUM

-1 entrée gratuite par abonné
aux salons organisés par
Beauty Forum





Beauty Business Day 100 % pro et 100 % région

- C'est en toute responsabilité, face à cette crise sanitaire sans précédent, que les organisateurs de cet événement ont pris la décision de reporter le salon national **BEAUTY FORUM PARIS** et ses concours associés prévu les 3 et 4 octobre 2021, au Palais des Congrès de Paris.
- Ils organiseront en région, à travers notre concept de **BEAUTY BUSINESS DAY**, trois nouveaux rendez-vous au dernier trimestre 2020
- Un événement en région OCCITANIE I
- Un événement en région PACA
- Un événement thématique à PARIS

Pour plus d'informations : www.beauty-forum.fr



Offre CNEP/UPB

**S'informer sur le monde du SPA
en vous abonnant au magazine**



Vos petites annonces seront Gratuites !!!!!

1 an
à partir de
25€
au lieu de
60€



☐ OUI, je m'abonne à Sense of WELLNESS Magazine au tarif spécial salon.

- | | |
|--|---|
| ☐ 1 AN FRANCE : 45€ au lieu de 60€ | ☐ 2 ANS FRANCE : 80€ au lieu de 120€ |
| ☐ 1 AN CEE ET DOM : 54€ au lieu de 72€ | ☐ 2 ANS CEE ET DOM : 108€ au lieu de 144€ |
| ☐ 1 AN HORS U.E ET TOM : 58€ au lieu de 77€ | ☐ 2 ANS HORS U.E ET TOM : 115€ au lieu de 154€ |

ÉTUDIANTS (sur justificatif)

- ☐
- 1 AN FRANCE : 25€ au lieu de 60€
- ☐
- 2 ANS FRANCE : 45€ au lieu de 120€

☐ Chèque bancaire libellé à l'ordre de S.H.M.C.C

☐ Virement bancaire ou postal sur le compte CIC Varnes n° 50066 / 10434 / 00020275001 / ES
IBAN : FR76 5006 6804 5400 0202 7500 115 - BIC/SWIFT : CMCIFRPP

☐ Carte bancaire (CB, Visa, Eurocard, Mastercard, American Express)N° expire le

Cryptogramme 111 bleu de 5 chiffres au dos de votre carte

- ☐ Je souhaite recevoir une facture acquittée

Société : _____ Mme / M. (cocher la mention inutile) _____
 Nom : _____ Prénom : _____
 Adresse : _____
 Code Postal : _____ Ville : _____ Pays : _____
 Tél. direct : _____ Tél. mobile : _____
 E-mail : _____
 N° TVA : |

À NOTER : Votre commande ne sera validée qu'après encaissement de votre règlement
Dates de parution des magazines : début janvier - début avril - début juillet - début septembre (4 numéros par an)

CHÈQUE À ENVOYER À : Sense of WELL NESS Magazine - 12 bis rue Pierre Brossollette - 37400 Amboise
ou sur www.senseofwellness-mag.com (à partir de début avril)
Votre contact : abonnement@senseofwellness-mag.com



The 360° Spa & Wellness Innovation Magazine



Vos petites annonces Gratuites !!!!!



**LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES DE LA
BRANCHE ESTHÉTIQUE PARFUMERIE
OU LA PROTHESISTE ONGULAIRE, LA
STYLISTE DE CILS, LA DERMOGRAPHE,
LA PRATICIENNE DU BRONZAGE EN CABINE
PEUT EXCERCER SON METIER**

ESTHETIC CENTER



L'INSTITUT DE BEAUTÉ TRADITIONNEL
L'INSTITUT DE BEAUTE SOUS FRANCHISE



LA PARFUMERIE AVEC INSTITUT



LES SPAS, LES THALASSO, LES CENTRES THERMOLUDIQUES



LA PARAPHARMACIE - LES BARS À ONGLES

LES BARS À MAQUILLAGE - LES ATELIERS DU REGARD

LES CENTRES DE MAQUILLAGE PERMANENT

LES CENTRES DE BRONZAGE EN CABINES

**Esthéticienne – Maquilleuse – Prothésiste onguulaire
Styliste du regard –Conseillère beauté –Dermographe
Praticienne du Bronzage en Cabines**

6 fonctions exigeantes



Des qualités professionnelles

- Avoir une présentation irréprochable
- Respecter les règles d'hygiène sécurité
- Maîtriser parfaitement les protocoles de soins de beauté et de bien-être
- Avoir un sens artistique et maîtriser l'harmonie des couleurs et des formes
- Être en mesure de présenter et de vendre un produit cosmétique
- Faire preuve d'habileté manuelle de **vivacité d'esprit, de curiosité**
- Faire preuve d'habileté manuelle de **vivacité d'esprit, de curiosité**
- Avoir des qualités de bonne gestionnaire
- Respecter et appliquer les dispositions du Règlement Cosmétique



Des qualités « sociaux-morales »

- Bonne culture générale et professionnelle
- Politesse
- Amabilité
- Diplomatie
- Disponibilité
- Discrétion
- Dynamisme
- Tact et psychologie
- Conscience professionnelle



Des soft skills ou compétences comportementales



Les compétences comportementales, ou tout ce qui différencie un humain d'un robot, sont devenues centrales dans les recherches des recruteurs.

Nous devons miser sur le capital humain qui transforme le salarié d'hier en collaborateur efficace, en élément moteur pour le reste de l'équipe

1. La résolution de problèmes
2. La confiance
3. L'intelligence émotionnelle
4. L'empathie
5. La communication
6. La gestion du temps
7. La gestion du stress
8. La créativité
9. L'esprit d'entreprendre
10. L'audace
11. La motivation
12. La vision, visualisation
13. Présence
14. Sens du collectif
15. La curiosité

Les soft skills



Les Compétences attendues

- **Présenter** au ou (à la) client(e) l'ensemble des services de l'entreprise
- **Respecter les règles de sécurité sanitaire**
- **Être capable de mettre en place un parcours client** pour lui faire vivre **une expérience inoubliable**
- **Veiller** au respect de l'intimité du (de la) client(e)
- **Veiller** au respect de la confidentialité du dossier client
- **Mettre en œuvre la politique de promotion et d'animation de l'entreprise** dans l'objectif de développer et de pérenniser le chiffre d'affaire

Les Compétences attendues

- **Participer au pilotage** de différentes entreprises du secteur Beauté Bien-être , institut, centre spécialisé , parfumerie, spa.....
- **Assurer la gestion administrative et financière** sous le contrôle de la direction de l'établissement
- **Assurer l'animation du personnel de vente et de soins** selon un cahier des charges défini par la direction
- **Participer à la formation et au tutorat** des stagiaires et des apprenties





**CE QUE NOS FUTURES
PROFESSIONNELLES
TITULAIRES DU
CAP/BP/BACPRO/BTS
DOIVENT CONNAÎTRE
ET MAÎTRISER POUR
S'INSÉRER DANS
L'EMPLOI**

Ce que nos
professionnelles
doivent connaître
et maîtriser

Le Règlement (CE) n° 1223/2009 du
Parlement européen et du Conseil du
30 novembre 2009, relatif aux produits
cosmétiques qui fixe les
responsabilités de l'esthéticienne et de
la conseillère de vente

La norme XP X 50-831-1 «Soins de
Beauté et de Bien-être»

La Norme AFNOR SPEC X0-231

“Exigences et recommandations pour
l'hygiène et le prévention des risques
sanitaires “

imposées par la crise sanitaire

Ce que nos
professionnelles
doivent
connaître et
maîtriser

Pour chacune de nos entreprises, le ressort principal de fréquentation est **la fidélisation**

- Fidéliser le client est une action inscrite dans la durée autour d'une dynamique relevant de la mise en place par l'entreprise d'une politique
« **coaching** » **beauté et bien-être de ses personnels**
- L'utilisation du **numérique** devient indispensable
 - *Application mobile* permettant de réaliser un pré-diagnostic permettant de « capter » le client
 - *Promesse d'un **conseil-expert et personnalisé** qui peut être réalisé avant, pendant et après la visite grâce à **une application numérique***
 - *Equiper le client(e)s d'un **objet connecté fidélisant***
 - *Utilisation de **bases de données** permettant de développer la valeur ajoutée apportée aux client(e)s*

Ce que nos
professionnelles
doivent connaître
et maîtriser

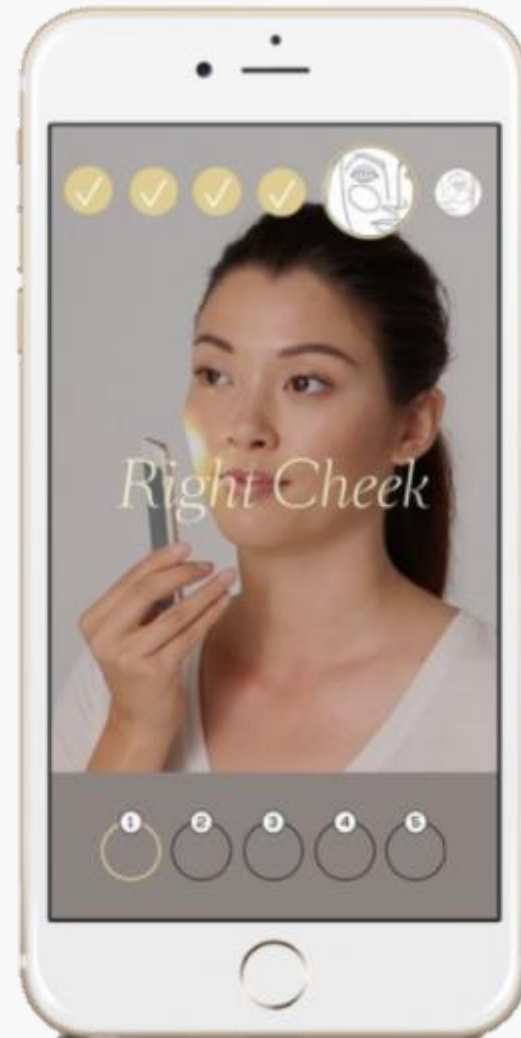
LE NUMERIQUE

Une formidable
opportunité pour
les esthéticiennes
qui leur permet
de jouer le rôle de
prescriptrices et
d'expertes beauté

- Être informées des modes d'achat sur les nouvelles plateformes de vente en ligne, de **l'évolution des besoins des clients**, et notamment de la « **génération millennials** » et de la « **silver génération** » qui recherchent :
 - **une expérience d'achat** et de consommation qui corresponde davantage à leurs besoins individuels
 - **des produits uniques**, qu'ils vont trouver auprès de marques plus confidentielles.
 - **une offre sur-mesure**, parfaitement adaptée à leurs habitudes de vie et à leur morphologie
 - **une personnalisation accrue** de leur expérience d'achat
 - des produits de beauté aux **ingrédients naturels et durables**

Ce que nos professionnelles doivent connaître et maîtriser

- L'utilisation des **applications beauté** afin de conduire une vente avec les outils qu'utilise la consommatrice





PARCE QUE SEUL ON VA MOINS VITE ET
QU'ENSEMBLE ON VA PLUS LOIN

NE TRAVAILLEZ PLUS SEULE REJOIGNEZ
LE RÉSEAU UPB