

Fiche descriptive du parcours type de la licence professionnelle Conseiller en produits dermo-cosmétiques (CPDC)

Cette fiche parcours est complémentaire et indissociable de la [fiche Mention Métiers de la promotion des produits de santé](#)

Etablissement

Université Toulouse III Paul Sabatier

Secteurs d'activité et types d'emplois accessibles par le détenteur de ce parcours type

Secteurs d'activité :

- S : Autres activités de service

Types d'emplois :

Dans le domaine des cosmétiques, des dermo- cosmétiques et du parfum :

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

Possibilités d'évolutions après quelques années d'expériences :

Dans le domaine commercial :

- Responsable réseau, animation - formation
- Directeur (-trice) des ventes
- Chef (-fe) de projet
- Création ou reprise d'entreprise

Dans d'autres domaines, en fonction des expériences et diplômes précédemment acquis dans d'autres domaines, exemple : marketing, formulation, presse (...)

- Spa manager
- Délégué (-e) pharmaceutique spécialisé (-e) en dermo cosmétique
- Commercial (-e) sédentaire
- Formulateur (-trice)
- Journaliste spécialisé (-e) dans le domaine de la licence (formulation, cosmétique ...)

Codes ROME :

- D1301 : Management de magasin de détail
- D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1401 : Assistanat commercial
- D1405 : Conseil en information médicale
- D1406 : Management en force de vente

Activités et compétences spécifiques du parcours type

Activités visées par le parcours-type

Au sein des points de vente, de type grands magasins, chaînes franchisées, instituts de beauté, parfumeries ou parapharmacies :

- Réalisation des diagnostics de peau, identification des besoins et proposition de solutions adaptées à chaque cas
- Information et conseils sur l'utilisation et les indications du produit dermo-cosmétique
- Reconnaissance et déclaration des effets indésirables liés à l'utilisation du produit dermo-cosmétique auprès des fabricants et de l'agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé
- Présentation des produits et mise en place d'actions commerciales dans le but de dynamiser les ventes de produits dermo-cosmétiques et de recruter et fidéliser la clientèle
- Encadrement, animation et gestion des activités et des plannings de l'équipe
- Evaluation et analyse des performances de vente de marques grâce à la mobilisation d'outils de gestion et d'analyse des ventes
- Gestion comptable et administrative du point de vente

Pour le compte de marques de cosmétiques, de parfums ou de laboratoires spécialisés en dermo-cosmétiques :

- Animation et promotion des marques de l'industrie cosmétique et de la parfumerie
- Organisation et animation de sessions de formation auprès des équipes de vente sur les produits
- Création et présentation de supports de formation à destination des équipes de vente sur les produits
- Réalisation de rapports réguliers sur la veille concurrentielle et les activités de formation et/ou d'animation auprès de la hiérarchie
- Elaboration d'une stratégie et mise en œuvre d'une prospection efficace en BtoB
- Négociation et gestion des contrats dans le but d'atteindre les objectifs fixés par la hiérarchie

Compétences attestées pour pouvoir exercer ces activités :

- Informer le client sur les propriétés et la sécurité d'utilisation des produits dermo-cosmétiques et leur composition en s'appuyant sur la connaissance de la formulation galénique, du rôle des actifs et des excipients [Niveau Maîtrise]
- Concevoir un conseil en matière d'hygiène, de soins et de prévention sur les produits dermo-cosmétiques, en s'appuyant sur la connaissance des propriétés des produits et leur mode d'application, la connaissance de la physiologie cutanée, et les besoins du client [Niveau Maîtrise]
- Communiquer avec le client sur un produit dermo-cosmétique : adapter le discours au profil du client en utilisant les outils et techniques inhérentes aux relations humaines et à la vente [Niveau Maîtrise]
- Définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'espace vente de produits dermo-cosmétiques [Niveau Maîtrise]
- S'insérer dans l'environnement professionnel en maîtrisant le fonctionnement de l'entreprise, le cadre juridique des produits dermo-cosmétiques, et la législation du travail [Niveau Maîtrise]
- Donner une dimension internationale et communiquer, conseiller et vendre

des produits dermocosmétiques auprès d'interlocuteurs diversifiés en utilisant l'anglais professionnel, technique et usuel [Niveau Maîtrise]

- Animer, former, informer et vendre auprès des réseaux de distribution pour le compte des fabricants en mobilisant les connaissances d'aspect commercial (négociation commerciale, merchandising, animation, formation,...) [Niveau Maîtrise]

Spécialités de Formation

Code(s) NSF

- 331 : Santé
- 312 : Commerce, vente
- 336 : Coiffure, esthétique et autres spécialités de services aux personnes

Mots clés

CONSEIL, INFORMATION, VENTE, PRODUITS DERMO ET COSMETIQUES

Modalités d'accès à cette certification

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées soit par un contrôle continu et régulier, soit par un examen terminal, soit par ces deux modes de contrôle combinés.

Chaque bloc d'enseignement a une valeur définie en crédits européens (ECTS). Le nombre de crédits par unité d'enseignement est défini sur la base de la charge totale de travail requise et tient donc compte de l'ensemble de l'activité exigée : volume et nature des enseignements dispensés, travail personnel requis, des stages, mémoires, projets et autres activités. Une référence commune est fixée correspondant à l'acquisition de 180 crédits pour le grade de licence.

Modalité d'accès à la certification : sur dossier et entretien. La certification est accessible aux étudiants issus du L2 (physique, chimie et sciences de la vie), aux étudiants diplômés de l'IUT(DUT), BTS, BTSA et DEUST(esthétique, cosmétologie, santé, paramédical, biologie, commerce, chimie), préparateurs en pharmacie et à la formation continue à condition que leurs connaissances scientifiques de base soient suffisantes.

La commission pédagogique pourra proposer, après évaluation, une mise à niveau mais aussi une validation des acquis de l'expérience (VAE).

Correspondance entre UE et blocs de compétences identifiés

UE 1 Scientifique

UE 1A Formulation

Analyser et apprécier la qualité des matières premières et les composants des produits dermo- cosmétiques et expliquer leur rôle dans la formulation

UE 1 B Peau et phanères

Identifier les types de peau, les affections associées, et expliquer les effets des composants d'un produit dermo-cosmétique sur la peau.

UE 2 Commercial

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.

UE 3 Juridique

Favoriser le bon usage des produits et adapter l'information en tenant compte du cadre juridique.

UE 4 Soins

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.

UE 5 Gestion d'entreprise

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.

UE 6 Anglais

S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur.

Le parcours est accessible par la voie de l'apprentissage

OUI

Pour plus d'information

Statistiques :

<http://www.univ-tlse3.fr/observatoire-de-la-vie-etudiante-239350.kjsp>

ou <http://www.univ-tlse3.fr/ove>

Lieu(x) de certification :

Université Toulouse III - Paul Sabatier - 118 route de Narbonne 31062 TOULOUSE
CEDEX 9

Lieu(x) de préparation à la certification déclaré(s) par l'organisme certificateur :

Faculté des Sciences Pharmaceutiques - 35 chemin des Maraîchers – 31062
TOULOUSE Cedex 9

Historique :

Nouvelle appellation	Ancienne appellation
Conseiller en produits dermo-cosmétiques (CPDC)	Dermocosmétique

Liste des liens sources

Site Internet de l'autorité délivrant la certification

<http://www.univ-tlse3.fr>