

iaelyon

ÉCOLE UNIVERSITAIRE
DE MANAGEMENT

UNIVERSITÉ
JEAN MOULIN
LYON 3



Etudiante en Licence professionnelle Dermo-conseiller

Licence
Professionnelle

Dermo-Conseiller

CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION



“ Obtenez une
double
compétence
technique et
commerciale
en parapharmacie

LES + DE LA FORMATION :

> DOUBLE COMPÉTENCE :
DERMATOLOGIE/
COSMÉTOLOGIE ET
COMMERCIAL/MANAGEMENT

> SEULE LICENCE
PROFESSIONNELLE
DERMO-CONSEILLER EN
ALTERNANCE EN FRANCE

> PARTENARIAT
L'ORÉAL COSMÉTIQUE
ACTIVE FRANCE

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Le rythme de l'alternance de la
Licence professionnelle
Dermo-Conseiller est de
3 semaines en entreprise/
1 semaine en formation à l'IAE Lyon.

///////////////// **CONTACT**
Scolarité de la Licence
Professionnelle :
Tél : 04 78 78 76 11
iae-apprentissage.lpdermoconseil@
univ-lyon3.fr

Licence professionnelle

Dermo-Conseiller

CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION



**Corinne
MONTAYA**

Responsable
pédagogique

La Licence professionnelle Dermo-Conseiller a pour objectif de **former des dermo-conseillers responsables à court-terme de l'espace parapharmacie**, dotés de compétences commerciales et managériales. La spécificité de cette licence est d'offrir une double compétence aux étudiants, **à la fois scientifique** avec la connaissance des produits, de la dermatologie, des principes actifs **et managériale** avec la vente, l'animation et la gestion de l'espace parapharmacie.

PROGRAMME

	CM	TD	crédits
MISE À NIVEAU	52 h		4
Marketing (ou biochimie-biologie), Organisation d'entreprise (ou techniques esthétiques), Droit de la santé, Contrôle de gestion			
MARKETING ET MANAGEMENT	68 h	36 h	9
Comportement du client, Communication-animation du point de vente, Management d'équipe, Gestion du temps, Anglais, Informatique			
VENTE	68 h	24 h	12
Communication interpersonnelle, Techniques de vente, Négociation fournisseur, Négociation commerciale, Outil diagnostic			
OUTILS ET PRATIQUES SECTORIELLES	123 h	17 h	14
Dermatologie-cosmétique, Principes actifs et produits, Gestion des stocks, Qualité, Merchandising			
PROJET TUTEURÉ	32 h	103 h	11
Tutorat collectif, Tutorat individuel, Réalisation autonome du projet, Méthodologie du mémoire			
ALTERNANCE			10
Evaluation entreprise, Rapport écrit, Soutenance			
TOTAL	523 h		60

PROFIL DES ÉTUDIANTS

La formation s'adresse aux titulaires d'un diplôme de BAC +2 avec au choix :

- une connaissance des matières scientifiques et techniques (BTS Esthétique Cosmétique, BTS Diététique, DEUST Technico-commercial en dermopharmacie et cosmétologie, DUT Génie Biologique option diététique ou option analyses biologiques...)

- une connaissance de la vente et du management (BTS NRC, BTS MUC, DUT TC, DUT GACO, DUT GEA...)

- une Licence 2 (120 crédits ECTS) généraliste ou scientifique de tous domaines avec une expérience de la vente sous forme de stage, CDD, job d'été.

La formation est accessible aux préparateurs en pharmacie avec validation des acquis.

CONDITIONS D'ADMISSION

La sélection et le recrutement se dérouleront en 3 étapes :
1-Pré-sélection sur dossier + résultats du test SIM
(Score IAE Message)

Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Licence professionnelle.

2- Jury de sélection : entretien de type professionnel
3- Recrutement par l'entreprise

L'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

OBJECTIF	Acquérir un diplôme ou un titre à finalité professionnelle, un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) ou une qualification référencée par la convention collective dont relève l'entreprise.		
BENEFICIAIRES	Jeunes de moins de 26 ans qui souhaitent compléter leur formation initiale (BAC +2), et demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus, disposant d'une expérience significative dans le secteur.		
ENTREPRISES	Tous les employeurs du secteur privé		
NATURE DU CONTRAT	CDD ou « action de professionnalisation » s'intégrant dans un CDI. La durée du CDD ou de l'action de professionnalisation varie en fonction du volume de la formation		
DURÉE DE LA FORMATION	Elle doit représenter de 15% à 25% du contrat ou de l'action de professionnalisation. (Possibilité d'extension pour certaines formations diplômantes notamment et selon accord de branche ou de l'OPCA interprofessionnel).		
REMUNERATION MINIMALE	Moins de 21 ans possédant le BAC	Plus de 21 ans possédant le BAC	26 ans et plus
	Salaire supérieur ou égal à 65% du SMIC	Salaire supérieur ou égal à 80% du SMIC	Salaire supérieur au SMIC ou à 85% du salaire minimum conventionnel
<i>Sauf dispositions conventionnelles plus favorables</i>			
FINANCEMENT	Il est assuré par les Organismes Paritaires Collecteurs Agréés (OPCA) dans le cadre de la contribution de professionnalisation. Les montants forfaitaires de prise en charge sont définis par l'OPCA de branche ou interprofessionnel. A défaut de fixation du coût par la branche, le forfait est de 9,15€/heure.* Lorsque l'entreprise supporte une partie du coût de formation, elle a la possibilité d'imputer le différentiel au solde de sa contribution		
AIDES AUX ENTREPRISES	L'employeur adresse le contrat à son OPCA au plus tard dans les 5 jours qui suivent le début du contrat. Dans le délai d'un mois à compter de sa date de réception, l'OPCA émet un avis, décide de la prise en charge des dépenses de formation et adresse le contrat à la DDEFP.		

* Tarif donné à titre indicatif au 05/01/2010

ENTREPRISE PARTENAIRE

L'Oréal Cosmétique Active France

L'ORÉAL
Cosmétique Active

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Dermo-conseiller, conseiller de vente, responsable d'espace parapharmacie, responsable d'un espace conseil en diététique, nutrition, bébé, phytothérapie, soin du corps, spécialiste du dermo-conseil en parfumerie, animateur de marque, délégué commercial

SPÉCIFICITÉS

> La formation se déroule en contrat de professionnalisation : alternance sur 1 an de septembre à septembre. Elle intègre également des stagiaires de formation continue. Elle est accessible sous le régime de la VAE (Validation d'Acquis de l'Expérience) totale ou partielle (sur dossier spécifique).

> Le métier de dermo-conseiller nécessite des connaissances spécifiques :

- en physiologie de la peau, des principes actifs, de la galénique et des produits,
- en animation du point de vente, merchandising, gestion des stocks,
- en comportement du client et gestion de la relation client et management d'équipe
- en négociation client et fournisseur.

LA LICENCE, VUE DE L'INTÉRIEUR



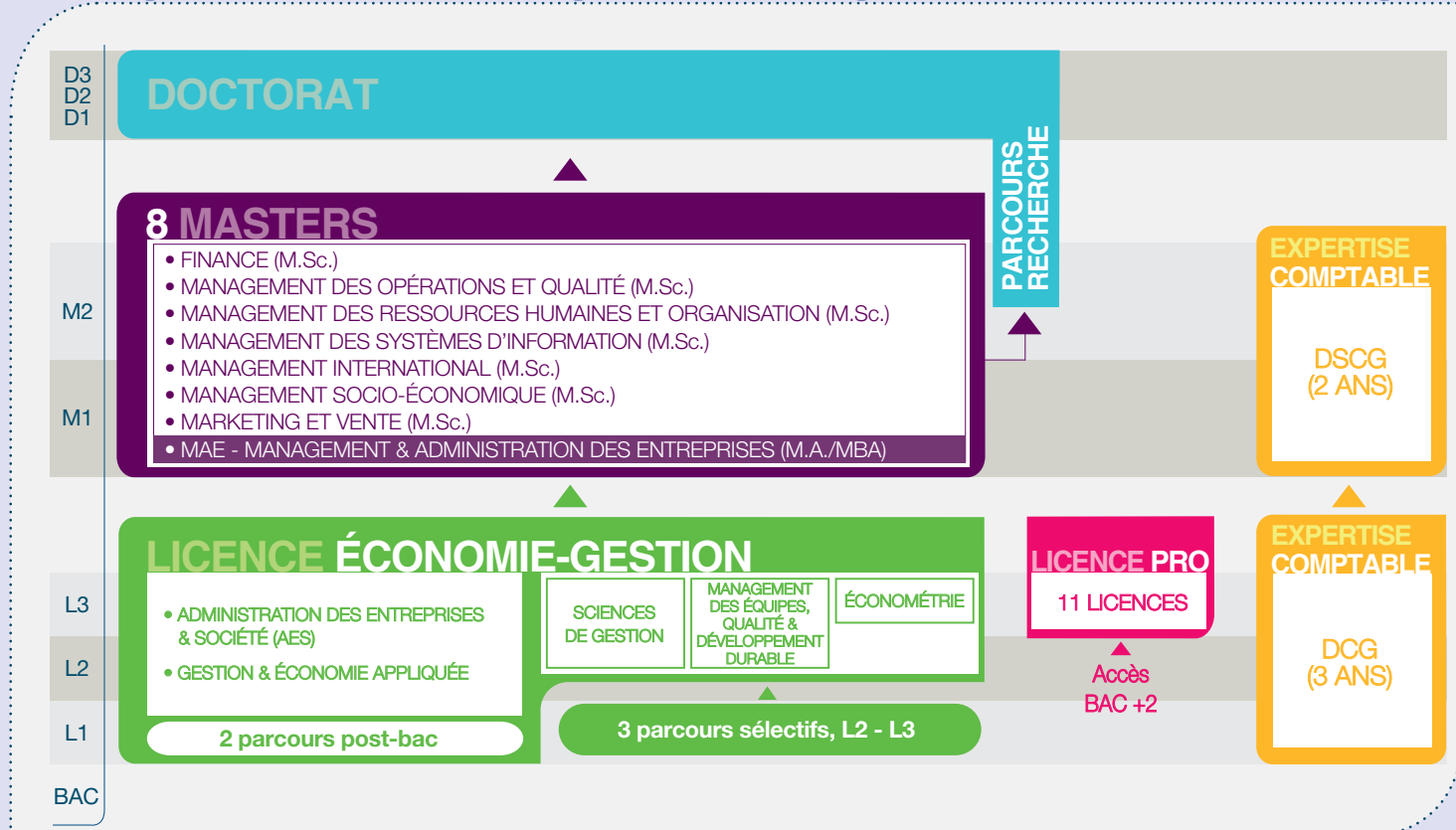
De droite à gauche :
Salma HASNI,
Etudiante de la Licence
Professionnelle
DERMO-CONSEILLER
Mme PICOT,
Maître d'apprentissage
PHARMACIE DES GRATTE-CIEL
Yolande,
dermoconseillère

« La Licence Professionnelle Commerce spécialité Dermo-Conseiller, est une formation d'une qualité impressionnante. Elle correspond parfaitement aux profils que nous recherchons. Les personnes que nous avons recrutées jusqu'à aujourd'hui sont compétentes et disposent d'une formation de haut niveau. L'interaction entre nous –l'entreprise–, l'apprenti et le tuteur à l'IAE, est véritable. Ce dernier nous contacte régulièrement afin de connaître l'évolution de l'apprenti, ses acquis, ses difficultés... Les personnes que nous recrutons comme apprentis sont à même de correspondre aux postes que nous avons à pourvoir. Nous avons d'ailleurs recruté notre première apprentie en CDI, dès la fin de sa formation. Pour finir, les cours dispensés à L'IAE apportent aux apprentis une approche très professionnelle sur leur métier. Il faut souligner l'adéquation entre les missions définies et le contenu du programme de formation. » (Mme PICOT)

« La Licence Professionnelle Commerce spécialité Dermo-Conseiller offre des modules de cours (les tutorats collectifs) composés d'une dizaine d'étudiants. Ils permettent un bon suivi et un réel échange entre le professeur et les étudiants. La diversité des enseignements engendre un regard neuf sur le monde professionnel. Ils permettent aussi de nous faire une opinion propre sur le monde du dermo-conseiller. Les modules sur la cosmétologie, la dermatologie, m'ont été très profitables : en effet, étant issue d'une école de commerce, je n'avais aucune connaissance dans ces domaines certes théoriques, mais qui deviennent pratiques en officine. Les cours de marketing sont un peu

généraux, ce qui est plus intéressant, plus enrichissant qu'une spécialisation dans le domaine dermatologique. Mon maître d'apprentissage avait élaboré un plan d'action sur l'année. Il m'a également donné quelques pistes pour la rédaction de mon mémoire, notamment par la proposition de sujets. J'avais d'ailleurs choisi « la communication interne », un sujet que j'ai pu mettre à profit d'une manière plus concrète directement après la rédaction du mémoire, dès mon embauche. Pour finir, je dirai que même si les débuts en officine peuvent paraître compliqués, déstabilisants, il faut s'investir pour s'y intégrer et s'y sentir à l'aise. » (Salma HASNI)

L'OFFRE DE FORMATION DE L'IAE LYON



CONTACT

IAE Lyon

Université Jean Moulin Lyon 3

Licence pro Dermo-Conseiller

6 cours Albert Thomas - BP 8242

69355 Lyon cedex 08

Tél. : 04 78 78 76 11

Fax : 04 78 78 76 55

iae-apprentissage.lpdermoconseil@univ-lyon3.fr

<http://iae.univ-lyon3.fr>

SOYEZ 100% PARTENAIRES ! L'IAE LYON FORME VOS FUTURS COLLABORATEURS.
SOUTENEZ NOTRE DÉVELOPPEMENT EN NOUS VERSANT VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE.
NOUS SOMMES HABILITÉS À PERCEVOIR 100% DU BARÈME (HORS QUOTA)

CONTACT : 04 78 78 70 70