

15 Fiches de Révision

# BTS MECP

Épreuve professionnelle

- ✓ Fiches de révision
- ✓ Fiches méthodologiques
- ✓ Tableaux et graphiques
- ✓ Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

**4,7/5** selon l'Avis des Étudiants



# Préambule

## 1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Chloé Benoin** 🙌

Tout d'abord, je tiens à te remercier d'avoir choisi le site [www.btsmecp.fr](http://www.btsmecp.fr) pour te former.

Si tu lis ces quelques lignes, sache que tu as déjà fait un pas important vers la réussite.

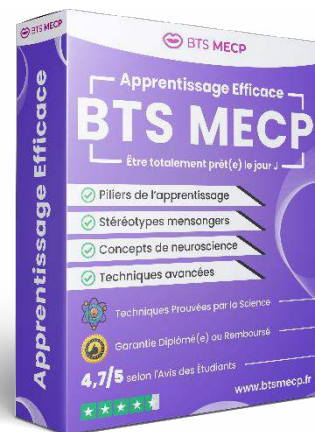
Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon diplôme de **BTS Esthétique (MECP)** avec une moyenne de **17.67/20** grâce à ces **fiches de révisions**.

## 2. Pour aller beaucoup plus loin :

Si tu lis ces quelques lignes, c'est que tu as déjà fait le choix de la réussite, félicitations à toi.

En effet, tu as probablement déjà pu accéder aux **62 Fiches de Révision** et nous t'en remercions.

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100% vidéo** axée sur l'apprentissage de manière efficace de toutes les informations et notions à connaître.



Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** afin de vous aider, à la fois dans vos révisions en BTS MECP, mais également pour toute la vie.

En effet, dans cette formation vidéo de **plus d'1h20 de contenu ultra-ciblé**, nous abordons différentes notions sur l'apprentissage de manière très efficace. Oubliez les "séances de révision" de 8h d'affilés qui ne fonctionnent pas, adoptez plutôt des vraies techniques d'apprentissages **totalemment prouvées par la neuroscience**.

### 3. Contenu de la formation vidéo :

Cette formation est divisée en 5 modules :

1. **Module 1 – Principes de base de l'apprentissage (21 min)** : Une introduction globale sur l'apprentissage.
2. **Module 2 – Stéréotypes mensongers et mythes concernant l'apprentissage (12 min)** : Pour démystifier ce qui est vrai du faux.
3. **Module 3 – Piliers nécessaires pour optimiser le processus de l'apprentissage (12 min)** : Pour acquérir les fondations nécessaires au changement.
4. **Module 4 – Point de vue de la neuroscience (18 min)** : Pour comprendre et appliquer la neuroscience à sa guise.
5. **Module 5 – Différentes techniques d'apprentissage avancées (17 min)** : Pour avoir un plan d'action complet étape par étape.
6. **Bonus** – Conseils personnalisés, retours d'expérience et recommandation de livres : Pour obtenir tous nos conseils pour apprendre mieux et plus efficacement.

Découvrir Apprentissage Efficace

## E4 : Épreuve professionnelle

### Présentation de l'épreuve :

L'épreuve E4 « Épreuve professionnelle » se subdivise en 2 sous-épreuves :

- Techniques professionnelles (Coefficient 6) ;
- Mise en œuvre opérationnelle (Coefficient 4).

À elle seule, cette épreuve dispose donc d'un coefficient de 10, soit 36 % de la note finale. Elle se déroule sous la forme d'un Contrôle en Cours de Formation (CCF) au travers de 2 situations d'évaluation : 1 situation d'évaluation pour chaque sous-épreuve.

### Conseil :

Il s'agit de l'épreuve la plus importante du BTS MECP : Plus du tiers de la note est représentée par cette seule et unique épreuve. Si l'élève rate cette épreuve, il y a de forts risques que l'obtention du diplôme soit compromise.

Pour mener à bien cette épreuve, il faut que tu maîtrise bien les attendus et de justifier tes différents choix quant aux produits utilisés, au respect des conditions d'hygiène et à la pertinence de l'argumentation.

Enfin, il est primordial que t'entraîne de ton côté avant l'examen qui aura lieu au cours du troisième trimestre de la deuxième année.

## Table des matières

<b>Chapitre 1 :</b> Techniques professionnelles .....	5
1. Les protocoles de soins .....	5
2. Les outils et équipements nécessaires .....	5
3. Les techniques d'épilation.....	6
4. Les techniques de maquillage .....	6
5. Les techniques de massage .....	6
<b>Chapitre 2 :</b> Mise en œuvre opérationnelle - Management .....	8
1. Le rôle du manager .....	8
2. La gestion de l'équipe.....	8
3. L'organisation de l'institut .....	9
4. La relation client.....	9
<b>Chapitre 3 :</b> Mise en œuvre opérationnelle - Formation Marques.....	11
1. Connaissances des produits et des techniques des marques .....	11
2. Formation continue des collaborateurs .....	11
3. Communication avec les marques partenaires.....	12

4. La veille .....	12
<b>Chapitre 4 : Mise en œuvre opérationnelle - Cosmétologie</b> .....	14
1. Les produits cosmétiques .....	14
2. Les soins du visage & du corps.....	14
3. L'analyse morphologique .....	15

# Chapitre 1 : Techniques professionnelles

## 1. Les protocoles de soins :

### Qu'est-ce qu'un protocole de soin ?

Les protocoles de soins en esthétique sont des ensembles de procédures et d'étapes spécifiques qui sont utilisés pour fournir des soins esthétiques de haute qualité et cohérents.

*Les protocoles de soins peuvent varier en fonction des besoins spécifiques du client, de son type de peau et des objectifs de traitement.*

### Les étapes pour réaliser un soin complet :

- **Analyse de la peau :** Il s'agit de l'évaluation de l'état de la peau du client, de son type de peau, de sa texture, de sa couleur et de sa sensibilité ;
- **Nettoyage :** Il s'agit de la première étape pour préparer la peau du client pour le traitement. Elle implique l'utilisation d'un nettoyant doux pour enlever les impuretés et l'excès de sébum ;
- **Exfoliation :** Cette étape consiste à éliminer les cellules mortes de la peau pour améliorer la texture et la luminosité de la peau ;
- **Extraction :** Il s'agit d'enlever les comédons et les points noirs à l'aide d'outils d'extraction spéciaux ;
- **Massage :** Le massage peut être effectué avec les mains ou avec des outils spéciaux pour stimuler la circulation sanguine et lymphatique, améliorer la texture de la peau et réduire le stress ;
- **Masque :** Les masques sont utilisés pour fournir une hydratation supplémentaire, des nutriments et des ingrédients actifs pour traiter des problèmes spécifiques de la peau ;
- **Protection solaire :** Il s'agit de la dernière étape pour protéger la peau contre les rayons UV nocifs et pour prévenir les dommages causés par le soleil.

### Les technologies utilisées lors des protocoles de soin :

- Les lasers ;
- La microdermabrasion ;
- Les ultrasons ;
- Etc.

## 2. Les outils et équipements nécessaires :

Outil ou équipement	Définition
Table de soin	Mobilier sur lequel est installé le client pour effectuer les soins
Lampe loupe	Lampe équipée d'une loupe pour examiner les détails

	de la peau ou des ongles
Pince à épiler	Instrument de précision pour enlever les poils indésirables
Vaporisateur	Dispositif pour projeter de la vapeur sur le visage afin d'ouvrir les pores
Microdermabrasion	Appareil pour exfolier la peau en projetant des cristaux d'oxyde d'aluminium sur la surface de la peau
Cabine UV	Cabine pour exposer la peau aux rayons UV pour un bronzage artificiel

### 3. Les techniques d'épilation :

#### Les techniques d'épilation :

- **L'épilation à la cire** : La cire est appliquée sur la zone à épiler, puis retirée avec les poils. Cette méthode est efficace mais peut être douloureuse ;
- **L'épilation au fil** : Un fil de coton est torsadé et passé sur la peau pour enlever les poils. Cette méthode est précise et convient aux peaux sensibles ;
- **L'épilation au rasoir** : Cette méthode est rapide et peu coûteuse, mais les poils repoussent rapidement ;
- **L'épilation au laser** : Un faisceau de lumière est dirigé sur les follicules pileux pour les détruire. Cette méthode est plus coûteuse mais les résultats sont durables.

### 4. Les techniques de maquillage :

#### Les techniques de maquillage :

- **Le teint** : Il s'agit de préparer et d'unifier la peau du visage à l'aide de fonds de teint, de correcteurs et de poudres ;
- **Les yeux** : Permet mettre en valeur le regard en utilisant du mascara, de l'eye-liner, des ombres à paupières et des faux-cils ;
- **Les lèvres** : Pour mettre en valeur les lèvres, il faut utiliser des rouges à lèvres, des gloss, des crayons et des enlumineurs.

Le choix des produits et des techniques dépendent du type de peau, de l'âge et des préférences de la personne maquillée.

### 5. Les techniques de massage :

#### Principe :

Les techniques de massage consistent à manipuler les tissus corporels pour favoriser la détente, la circulation sanguine et lymphatique, ainsi que l'élimination des toxines.

Les techniques de massage peuvent être manuelles ou mécaniques, et sont souvent combinées avec des huiles essentielles pour améliorer les effets thérapeutiques.

**Les techniques de massages :**

- **Le massage suédois :** Également appelé massage classique, il est caractérisé par des mouvements fluides et rythmés, visant à favoriser la relaxation musculaire et la circulation sanguine ;
- **Le massage californien :** Il se concentre sur les mouvements lents et enveloppants, visant à apaiser le mental et favoriser la détente globale ;
- **Le massage deep tissue :** Il consiste en des pressions profondes et appuyées, visant à relâcher les tensions musculaires en profondeur ;
- **Le massage des tissus profonds :** Il utilise des techniques de pression sur les zones de tension pour soulager la douleur.



## Chapitre 2 : Mise en œuvre opérationnelle – Management

### 1. Le rôle du manager :

#### Quel est le rôle du manager ?

Le rôle du manager est d'organiser, coordonner et superviser les activités de son équipe pour atteindre les objectifs fixés.

#### Les missions du manager en esthétique :

- Encadrer et manager une équipe d'esthéticiennes ;
- Élaborer et mettre en place des stratégies commerciales ;
- Planifier et organiser les activités de l'institut de beauté ;
- Gérer les stocks de produits et de matériels ;
- Assurer la qualité des prestations et la satisfaction des clients ;
- Former et accompagner les esthéticiennes dans leur développement professionnel ;
- Veiller au respect des normes d'hygiène et de sécurité ;
- Promouvoir l'image de l'institut de beauté et développer son réseau de partenaires.

### 2. La gestion de l'équipe :

#### Introduction :

Le manager doit être en mesure de faire preuve de compétences en matière de leadership, de communication et de motivation de son équipe pour garantir une prestation de qualité et une expérience client satisfaisante.

#### Les missions du manager pour gérer l'équipe :

- **Recrutement et formation du personnel :** Le manager est responsable de recruter des professionnels qualifiés et de les former en fonction des besoins de l'entreprise ;
- **Planification des horaires :** Le manager doit planifier les horaires de travail en fonction de la demande de la clientèle et des besoins de l'entreprise, tout en veillant à respecter les contrats de travail et les lois du travail en vigueur ;
- **Évaluation des performances :** Le manager doit régulièrement évaluer les performances de son équipe pour identifier les points forts et les axes d'amélioration, et ainsi permettre à chaque membre de l'équipe de développer son potentiel ;
- **Gestion des conflits :** Le manager doit être capable de gérer les conflits éventuels au sein de l'équipe, en favorisant la communication et la résolution de problèmes de manière constructive ;
- **Développement de la culture d'entreprise :** Le manager doit contribuer au développement de la culture d'entreprise en impliquant son équipe dans les objectifs de l'entreprise et en valorisant la qualité de la prestation et la satisfaction du client ;

- **Motivation de l'équipe :** Le manager doit être en mesure de motiver son équipe pour maintenir un niveau élevé d'engagement et de performance, en reconnaissant les contributions de chacun, en encourageant la participation et en favorisant la coopération et l'entraide entre les membres de l'équipe.

### 3. L'organisation de l'institut :

#### Les aspects de l'organisation à gérer :

- L'aménagement de l'espace ;
- La gestion des rendez-vous ;
- La gestion des stocks ;
- La gestion financière ;
- La gestion des ressources humaines.

Le manager doit s'assurer que l'institut est bien organisé pour répondre aux besoins des clients, mais aussi pour permettre aux employés de travailler dans un environnement efficace et agréable.

#### Les tâches à prendre en compte :

- **L'aménagement de l'espace :** Il s'agit de créer un espace de travail fonctionnel et esthétique pour les employés, mais aussi un environnement confortable et accueillant pour les clients ;
- **La gestion des rendez-vous :** Il est important de gérer les rendez-vous de manière efficace pour éviter les retards et les annulations, et pour satisfaire les clients ;
- **La gestion des stocks :** Il est important de gérer les stocks de manière à éviter les ruptures de stock et à satisfaire les demandes des clients ;
- **La gestion financière :** Il s'agit de gérer les finances de l'institut de manière efficace, en veillant à ce que les dépenses soient maîtrisées et que les recettes soient maximisées ;
- **La gestion des ressources humaines :** Il est important de gérer les employés de manière efficace, en veillant à ce que chaque personne ait les compétences et les connaissances nécessaires pour effectuer son travail.

### 4. La relation client :

#### Introduction :

Le manager doit s'assurer que les clients sont bien accueillis, écoutés et conseillés afin de répondre au mieux à leurs besoins et attentes.

#### Les différentes actions à mettre en place :

- Former ses collaborateurs à la communication et à l'écoute active pour bien comprendre les demandes des clients ;
- Proposer des prestations de qualité en accord avec les besoins du client ;
- Régler rapidement et efficacement les éventuels litiges ou mécontentements des clients ;

- Mettre en place une politique de fidélisation de la clientèle, en proposant des avantages, des offres promotionnelles ou des programmes de fidélité.

La qualité de la relation client est un enjeu majeur pour la pérennité de l'institut et la satisfaction des clients, ainsi que pour l'image de marque de l'entreprise.

## Chapitre 3 : Mise en œuvre opérationnelle – Formation Marques

### 1. Connaissances des produits et des techniques des marques :

#### Les connaissances des produits :

Les connaissances des produits et des techniques permettent à l'esthéticienne de proposer des soins adaptés à ses clients.

#### L'utilité des formations proposées par les marques :

Les formations proposées par les marques permettent aux esthéticiennes de développer leur expertise et leur connaissance des produits.

#### Les capacités des esthéticiennes :

Les esthéticiennes doivent être en mesure de proposer les produits les mieux adaptés à chaque client en fonction de leurs besoins et de leurs attentes, tout en sachant les utiliser de manière optimale pour obtenir les meilleurs résultats.

#### Exemples de marques :

Marque	Produits	Techniques
L'Oréal	Gamme de soins pour la peau, maquillage, produits de coloration pour les cheveux	Analyse de la peau, techniques de maquillage, coloration capillaire
Nuxe	Gamme de soins pour la peau, huiles de massage	Techniques de massage, application de soins pour la peau
Guinot	Gamme de soins pour la peau, appareils pour les soins du visage et du corps	Soins du visage et du corps, utilisation d'appareils de soins
Phytomer	Gamme de soins pour la peau, produits de soins pour le corps	Techniques de massage, soins pour la peau du corps
Decléor	Gamme de soins pour la peau, huiles essentielles	Techniques de massage, application de soins pour la peau

### 2. Formation continue des collaborateurs :

#### Introduction :

La formation continue des collaborateurs permet de garantir un haut niveau de compétences et un service de qualité pour la clientèle.

**Les objectifs de la formation :**

- Améliorer les compétences des employés ;
- Maintenir leur motivation ;
- Favoriser leur évolution professionnelle.

**Les méthodes de formation :**

- Formations en interne ;
- Formations en externe ;
- E-learning ;
- Stages pratiques en entreprise ;
- Conférences.

Le manager de l'institut doit suivre les formations de ses collaborateurs pour s'assurer de leur progression et de leur adéquation aux besoins de l'institut.

### 3. Communication avec les marques partenaires :

**A quoi sert d'avoir une bonne communication avec les marques partenaires ?**

Une bonne relation avec les représentants des marques permet de bénéficier de leur expertise et de leur soutien.

**Les canaux de communication :**

- Les réunions régulières avec les représentants des marques ;
- Les formations proposées par les marques ;
- Les réseaux sociaux.

Il faut connaître les produits de chaque marque et être à jour sur les dernières tendances du marché pour pouvoir les proposer à la clientèle.

**Exemple :** L'organisation d'une formation pour les collaborateurs de l'institut sur les nouveaux produits et techniques de la marque, en présence d'un représentant de la marque. Cela permettrait de renforcer la relation avec la marque, d'améliorer les compétences des collaborateurs et de proposer des soins de qualité à la clientèle.

### 4. La veille :

**Principe d'une veille :**

La veille consiste à rester informé des tendances et des évolutions du marché de l'esthétique, ainsi que des évolutions des marques partenaires. Cela permet de s'adapter rapidement aux changements du marché et d'ajuster la stratégie de formation en conséquence.

**Exemple :** Une veille régulière peut permettre de découvrir de nouveaux produits ou techniques innovantes proposées par les marques partenaires, qui pourraient être intégrés aux formations pour offrir des services plus attractifs et différenciants pour les clients.

**Les méthodes pour effectuer une veille :**

- **Utiliser les réseaux sociaux :** Suivre les comptes des marques de cosmétiques et d'esthétique, ainsi que les influenceurs et les blogueurs spécialisés pour être informé des dernières tendances ;
- **Lire des blogs et des magazines :** Se tenir informé des dernières tendances et des innovations en lisant des blogs et des magazines spécialisés ;
- **Participer à des événements professionnels :** Assister à des salons professionnels et des événements de l'industrie pour découvrir de nouveaux produits et rencontrer des représentants de marques ;
- **Utiliser des outils de veille en ligne :** Utiliser des outils de surveillance en ligne pour suivre les mentions de marque, les commentaires de clients et les avis sur les produits ;
- **Effectuer une analyse de la concurrence :** Étudier les produits proposés par la concurrence pour identifier les lacunes du marché et repérer les opportunités.

## Chapitre 4 : Mise en œuvre opérationnelle – Cosmétologie

### 1. Les produits cosmétiques :

#### Introduction :

Les produits cosmétiques sont des préparations destinées à être appliquées sur le corps humain, notamment sur la peau, les cheveux, les ongles, les lèvres et les dents, dans le but d'améliorer leur apparence, leur hygiène ou leur état.

#### Elaboration des cosmétiques :

Les cosmétiques sont souvent élaborés à partir d'actifs naturels tels que des huiles végétales, des extraits de plantes, des vitamines ou des minéraux.

Les ingrédients synthétiques peuvent également être utilisés pour offrir des propriétés supplémentaires, tels que les filtres solaires, les conservateurs ou les émulsifiants.

#### Les connaissances à avoir :

Les professionnels de l'esthétique doivent avoir une bonne connaissance des produits cosmétiques, de leurs principes actifs, de leurs effets sur la peau et des techniques d'application appropriées.

### 2. Les soins du visage & du corps :

#### Les étapes d'un soin du visage :

- Le nettoyage ;
- L'exfoliation ;
- L'application d'un masque ;
- Le massage ;
- L'hydratation de la peau.

#### Le protocole à suivre pour un soin du visage :

- Accueil du client et évaluation de ses besoins ;
- Démaquillage et nettoyage du visage ;
- Gommage pour éliminer les cellules mortes ;
- Extraction des comédons (points noirs) ;
- Massage du visage et du cou pour stimuler la circulation sanguine et lymphatique ;
- Application d'un masque adapté à la peau du client ;
- Application d'une crème hydratante et d'une protection solaire.

#### Les soins du corps :

Les soins du corps comprennent des techniques comme les enveloppements, les gommages et les massages. Ils peuvent également impliquer l'utilisation de produits spécifiques tels que des huiles essentielles ou des crèmes hydratantes.

#### Le protocole à suivre pour un soin du corps :

- Accueil du client et entretien préalable pour identifier ses besoins et attentes ;

- Préparation de la cabine et des équipements nécessaires ;
- Démaquillage et nettoyage de la peau ;
- Exfoliation pour éliminer les cellules mortes et préparer la peau à recevoir les soins ;
- Application d'un masque ou d'un enveloppement pour nourrir et hydrater la peau en profondeur ;
- Massage relaxant pour favoriser la détente et la circulation sanguine ;
- Rinçage et séchage du corps ;
- Application d'un soin hydratant pour protéger la peau et prolonger les effets du soin ;
- Conseils personnalisés pour l'entretien de la peau à domicile ;
- Évaluation de la satisfaction du client et prise de rendez-vous pour un prochain soin.

### 3. L'analyse morphologique :

L'analyse morphologique permet de déterminer les zones à traiter et les produits à utiliser pour atteindre les résultats souhaités.

#### **Les manières de procéder à l'analyse morphologique :**

- **Analyse en trois dimensions (3D) :** Grâce à l'utilisation d'un scanner ou d'un logiciel de modélisation, cette technique permet d'obtenir une image en 3D du visage ou du corps pour une analyse précise ;
- **Analyse en deux dimensions (2D) :** Cette technique se base sur l'observation visuelle et la prise de mesures pour déterminer les zones à traiter.

Une fois l'analyse morphologique réalisée, le professionnel de l'esthétique peut proposer des soins adaptés aux besoins et attentes du client.