

BTS NRC

Négociation Relation Client

Orientation « Hygiène – Beauté »

(Formation Alternance)

Institut **S**upérieur d'**E**sthétique du **L**uxe et de la **B**eauté – **JUVENTHERA**
68, rue de la Chaussée d'Antin – 75009 PARIS
Tél. 01.53.32.85.70. – Fax 01.53.32.85.71.
Internet : www.juventhera-formation.fr - E-mail : juventhera@wanadoo.fr

SOMMAIRE

I LES SECTEURS « HYGIENE – BEAUTE »

- Univers des Produits de Beauté
- Univers Grande Distribution
- Univers GMS

II B.T.S. NRC (Négociation Relation Client)

- Profil du(de la) candidat(e)
- Programme formation BTS NRC
- Règlement examen
- Module d'orientation « Hygiène – Beauté »

III LES “PLUS JUVENTHERA”

IV TARIF et CONTRAT ALTERNANCE

- | -

LES SECTEURS DU COMMERCE « Hygiène – Beauté »

- ⇒ Univers des Produits de Luxe**
- ⇒ La Grande Distribution**
- ⇒ Les GMS**

Le SECTEUR de « l'HYGIENE – BEAUTE »

«SECTEUR EN PLEIN ESSOR »

Une étude a été réalisée sur le marché du « Soins de Soi ».

Le marché représentait :

Dans les années 80	=	3 % du budget des ménages
Dans les années 90	=	8 à 9 % du budget des ménages (Evolution multiplié par 3)

Au troisième millénaire il représentera 20 % du budget des ménages et ce secteur générera de nombreux emplois.

L'environnement commercial et technologique en perpétuelle mutation fait appel à un personnel hautement qualifié.

La spécificité du commerce de l'hygiène beauté se développe principalement dans les secteurs :

- ⇒ de l'univers des produits du luxe
- ⇒ la grande distribution
- ⇒ les GMS, etc...

Le consommateur d'aujourd'hui, toutes catégories socio-professionnelles confondues, « nomadise » et attend une vraie relation commerciale et humaine.

- II -

- **BTS NRC Négociation Relation Client**
- **Profil du candidat**
- **Programme formation BTS NRC**
- **Règlement examen**
- **Module d'orientation «Hygiène – Beauté »**

BTS NRC (Négociation Relation Client)

Orientation « HYGIENE – BEAUTE »

Ce cycle de formation sur 2 ans conduit au diplôme d'Etat, diplôme renforcé par le module de spécialisation sectorielle dans « l'HYGIENE – BEAUTE » (secteur en constante progression)

Le titulaire du BTS NRC est un actif de « terrain » un « maillon fort » dans l'entreprise.

Premier interface entre l'entreprise et le client il pourra grâce à ses compétences :

- prendre en charge la relation client dans sa globalité de la prospection à la fidélisation
- Recueillir des informations sur les attentes des clients et faire du reporting auprès de la direction pour faire évoluer efficacement la politique commerciale de l'entreprise.

Missions possibles :

- Prospection de la clientèle : terrain, téléphone, mailing, etc...
- Négociation/vente (promotions commerciales, création d'argumentaires de vente, proposition de solutions commerciales)
- Exploitation du marketing opérationnel
- Suivi de la relation client
- Analyse du portefeuille clients/prospects
- Organisation de l'activité commerciale (gestion du secteur et du management de l'équipe, etc...)

En fonction de son expérience commerciale (3 à 5 ans environ) et de son dynamisme, il peut accéder aux postes de responsable des ventes, chef de secteurs, ou pour les plus performants, attaché à la direction commerciale de l'entreprise.

PROFIL DU(DE LA) CANDIDAT(E)

Qualités requises :

- Capacité à bien communiquer
- Bonne élocution et présentation
- Energie, dynamisme et persévérance
- Autonomie, sens des responsabilités

B.T.S. NRC

Négociation Relation Client

Orientation « HYGIENE – BEAUTE »

PROGRAMME DE FORMATION

extrait du Référentiel de l'Education Nationale

- **Les enseignements généraux**

- * Culture et expression française
- * Economie d'entreprise
- * Economie générale
- * Droit appliqué
- * Langue étrangère

- **Les enseignements professionnels**

- * Mercatique
- * Gestion commerciale
- * Management commercial
- * Communication, négociation
- * Technologies commerciales
- * Gestion de projets commerciaux

- **Durée : 24 mois : 2 jours de cours / 3 jours entreprise
+ module orientation hygiène beauté**

BTS NRC

Négociation Relation Client

REGLEMENT D'EXAMEN

BTS NRC Négociation Relation Clientèle		Voie scolaire dans un établissement privé, CFA ou section d'apprentissage non habilité. Formation professionnelle continue dans les établissements privés, enseignement à distance candidats justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle		
Epreuves	Unité	Coef.	Forme	Durée
E1 – Culture générale et expression	U.1	3	Ecrite	4h
E2 – Communication en langue Vivante étrangère	U.2	3	Orale	30 mn ⁽¹⁾ + 30mn
E3 – Economie Droit	U.3	3	Ecrite	4h
E4 – Communication Commerciale	U.4	4	Orale	40 mn ⁽²⁾ + 40mn
E5 – Management et gestion d'activités commerciales	U 5	4	Ecrite	5h
E6 - Conduite et présentation de Projets commerciaux	U 6	4	Pratique	1h
EPREUVE FACULTATIVE				
EF1 – Communication en langue Vivante étrangère (3)	UF 1		Orale	20mn

- (1) 30 mn de préparation
 (2) 40 mn de préparation
 (3) la langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoire différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne peuvent être pris en compte

Spécialisation sectorielle

Orientation « Hygiène – Beauté »

Module 1 – Hygiène

- * Hygiène à la personne
- * Hygiène cosmétique quotidienne
- * Définition d'un produit cosmétique
- * Qu'est-ce qu'un produit cosmétique fiable et performant ?
- * Tendances des directives européennes en matière d'hygiène

Module 2 – La peau

- * Structure simplifiée
- * Les différentes natures de peau
- * Peau et soleil
- * Le vieillissement cutané

Module 3 – Les produits cosmétiques et d'hygiène corporelle

- * Produits pour les soins du visage
- * Produits pour les soins du corps
- * Produits de maquillage
- * Produits pour les cheveux
- * Produits pour les ongles
- * Produits d'hygiène et de toilette
- * Produits d'hygiène alimentaire, nutriments, phyto-aromathérapie, compléments alimentaires
- * Accessoires divers de toilette et de beauté, visage, corps, cheveux

Module 4 – Merchandising

- * Actions promotionnelles

Module 5 – Vente de produits avec argumentaires adaptés

- * Sketches, jeux de rôles pour démonstrations animations, jeux, concours...

- III -

LES “PLUS JUVENTHERA”

LES “PLUS JUVENTHERA”

I. Des **professeurs** issus du “**TERRAIN**”, avec une expérience professionnelle.

II. Des **animations** et **événements** auxquels les stagiaires participent.

Une expérience **enrichissante** à vivre pendant leur formation :

- Participation à des **salons internationaux** professionnels tels que le salon de l’Etudiant, salon de l’Education, salon Thermalies, salon de l’Esthétique etc ...
- Championnats mondiaux sportifs avec des stands d’informations
Championnats du monde de judo à Bercy, championnats de tennis
etc...
- Animations dans des “stands” **Beauté grands magasins** : ex. **Stand Chanel**, Printemps, Galeries Lafayette, BHV
Animations maquillage et soins en **maisons de retraite, hôpitaux, etc...**
- Participation à des **défilés de haute couture, émissions de télé, tournages de films**

III. **100 % de placements** de nos stagiaires après leur formation grâce au service très actif “**AVENIR EMPLOI FORME BEAUTE**”

IV. Un **PASSEPORT d’ATTESTATIONS de STAGES** aux **CONFERENCES** de **GRANDES MARQUES** du secteur, telles que :

CLARINS	CARON	CACHAREL	ELLA BACH
UNGARO	HELMUT LANG	REVLON	CH. LACROIX
CELINE	BURBERRY	PAUL SMITH	BIO THERM
PEGGY SAGE	AVENE	SOTHYS	BACCARAT
HERMES	JANSSEN	LIERAC	GALENIC
MAKE UP FOR EVER, etc...			

Un **outil important** à présenter lors d’un **entretien d’embauche** !

LES OUTILS PEDAGOGIQUE

I. S. E. JUVENTHERA

Des salles sont **aménagées d'équipements vidéo** permettant un **enseignement dynamique**.

Une **salle informatique** équipée d'un matériel ultra moderne est à la disposition des élèves, pour s'initier aux logiciels professionnels et bureautiques afin d'éditer leur propre documentation.

La connexion libre a haut débit **INTERNET ADSL** avec des logiciels adaptés, permet une pédagogie interactive et stimule les stagiaires à mener leurs propres recherches documentaires.

Un Centre de Documentation : abonnements à toutes les revues professionnelles, documentations de marques, bibliothèques etc...

- IV -

**TARIFS
et
CONTRAT ALTERNANCE**

« POLE COMMERCIAL »

Orientation : Hygiène Beauté

DIPLOMES PREPARES	CONDITIONS D'ADMISSION	DUREE FORMATION	COUT TOTAL	REDUCTION -2% les 2 années	COMPTANT 5% réduction	4 FOIS SANS FRAIS l'année	8 FOIS SANS FRAIS les 2 ans	CREDIT** avec frais
BTS NRC Négociation Relation Client Orientation Hygiène Beauté	Terminale certifiée BAC et sur entretien Section H/F*	2 ANS 2 jours cours/semaine + 16 semaines de stage + module orientation «HYGIENE - BEAUTE»	l'année : 4999 €		4749.05€	4999 € à l'inscription : 1499.7 € + 3chèques de 1166.43 €		
			les 2 ans : 9998 €	9798.04 €	9308.14 €	9798.04 € à l'inscription : 1959.61 € + 7 chèques de 1119.77 €	10287.94 € à l'inscription : 2057.58 € + 15 chèques de 548.69 €	

*Sections : F : Femme – H : Homme

**sous réserve d'acceptation

Autres modes de règlement : Prise en charge formation continue ou possibilités de financements extérieurs (montage du dossier)
 Possibilité de prêt étudiant en partenariat avec une banque (nous demander la brochure)

Fournitures professionnelles : BTS NRC ⇨ 180 € environ à la charge de la (du) stagiaire - Frais Pédagogiques : 99,99 €

Si vous vous inscrivez pour : *Les 2 années* vous bénéficiez de **2%** de réduction sur le total des 2 années (déjà déduits sur tarif)
 Vous bénéficiez de **-20%** sur la 2^{ème} formation Label Qualifiant *
 Vous bénéficiez de **-25%** sur la 3^{ème} formation Label Qualifiant (sur le tarif le moins cher)*

*Valable uniquement pour un financement personnel (non financement extérieur)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

FORMATION GRATUITE ET REMUNEREE

ALTERNANCE

- **1 ou 2 jours** par semaine (+ périodes de regroupement) au Centre de Formation
- **3 ou 4 jours** en Entreprise d'accueil selon la formation.

L'INTERET POUR LE JEUNE

- **C'est d'abord un emploi plus une formation payée.**
- **C'est aussi apprendre un métier, tout en préparant un diplôme d'Etat ou un label de Certification Professionnelle.**
- **C'est une possibilité d'embauche pour un poste à durée indéterminée.**
(75% des contrats en alternance aboutissent à un poste fixe)
- **L'alternance Centre de Formation/Entreprise est une Formation irremplaçable et très appréciée des Employeurs.**

LES AVANTAGES POUR L'EMPLOYEUR

LE CAPITAL FORMATION

Un collaborateur que vous testez pendant la période d'essai (égale à 1 mois).
Un collaborateur qualifié pour la durée du contrat et au-delà.
Vous investissez à long terme dans la compétence de votre personnel.

L'EXONERATION DE CHARGES

Les charges sociales patronales suivantes sont exonérées :

- Les cotisations patronales de sécurité sociale
 - o Maladie, maternité, invalidité, décès
 - o Vieillesse
 - o Allocations familiales
 - o Accidents du travail

Les cotisations salariales demeurent exigibles.

L'exonération s'applique également aux cotisations supplémentaires d'accidents du travail dues éventuellement pour tenir compte des risques exceptionnels présentés par l'exploitation (article L242-7 du Code de la Sécurité Sociale).

L'exonération vaut pour toute la durée du contrat de professionnalisation.

L'exonération est limitée au salaire minimum fixé par décret (voir tableau ci-dessous).

Sur la fraction de la rémunération supérieure au minima : AUCUNE EXONERATION.

FINANCEMENT :

L'employeur qui désigne un tuteur bénéficie de la prise en charge par les OPCA de deux catégories de dépenses dans les conditions mentionnées à l'article D.981-9 du Code du Travail :

- la formation du tuteur dans la limite de 15€ par heure de formation et pour une durée maximale de 40 heures ;
- les dépenses occasionnées par l'exercice du tutorat, dans la limite de 230€ par mois et par bénéficiaire, pour une durée maximale de six mois.

	Qualification inférieure Au Bac Professionnel ou Titre ou Diplôme Professionnel de même Niveau*	Qualification égale ou Supérieure au Bac Professionnel ou Titre ou Diplôme Professionnel De même Niveau **
De 16 à 20 ans révolus	55 % du SMIC	65 % du SMIC
De 21 à 25 ans révolus	70 % du SMIC	80 % du SMIC

* Tous diplômes inférieurs au niveau IV ainsi que les baccalauréats généraux ne donnent pas lieu à l'augmentation de la rémunération de 10 points.

** Tous les diplômes supérieurs au niveau IV donnent lieu à l'augmentation de 10 points.

Demandeurs d'emploi 26 ans ou +	Au moins 100 % du SMIC Et Au moins 85 % du Minimum Conventionnel
----------------------------------------	------------------------------------------------------------------------

Porte Ouverte du :

JUVENTHERA
INSTITUT SUPERIEUR D'ESTHETIQUE – SPA – PARFUMERIE
BEAUTE - DIETETIQUE – PRODUITS DE LUXE

68, rue de la Chaussée d'Antin - 75009 PARIS
Tél : 01 53 32 85 70 - Fax : 01 53 32 85 71

Centre de formation :

68, rue de la Chaussée d'Antin – 75009 PARIS
254, rue du Faubourg St Martin – 75010 PARIS

PHOTO

DOSSIER DE CANDIDATURE
BTS MUC – BTS NRC

Mr, Mme, Mlle, NOM Prénom :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Tél. domicile : Portable :

Date et Lieu de Naissance : Nationalité :

Titulaire d'un permis de conduire : Non Oui Lequel :

.....
Cocher la formation désirée

B.T.S. MUC Management Unités Commerciales
Orientation Parfumerie – Esthétique – Produits de Luxe

B.T.S. NRC Négociation Relation Client
Orientation Hygiène - Beauté

Formation en Alternance

Formation Classique Professionnelle
(Financement personnel ou extérieur : CIF, FONGECIF, etc...)

COMMENT AVEZ-VOUS CONNU L'INSTITUT SUPERIEUR JUVENTHERA

Journal (lequel) : Salon (lequel) :

Internet (quel moteur de recherche) : Relation :

Autres :

N'attendez pas le dernier moment pour vous assurer une place dans une de nos formations à la rentrée 2014 !

N° d'Agrément Formation Continue : 11751654375
Internet : www.juventhera-formation.fr - E-mail : juventhera@wanadoo.fr

Juventhera

Reportez votre :

NOM : Prénom :

NIVEAU D'ETUDES

Titulaire du Baccalauréat : Oui Non Lequel :

Niveau d'Etudes :

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Avez-vous déjà travaillé (emplois, stages, jobs d'été,) ? Oui Non

Combien de temps ?

Quels postes occupiez-vous ?

RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

Langues étrangères

- 1) Parlée Ecrite
- 2) Parlée Ecrite

Loisirs

.....
.....
.....

Décrivez votre profil et pourquoi vous estimez que nous devrions retenir votre candidature :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

DERNIER ETABLISSEMENT SCOLAIRE OU UNIVERSITAIRE FREQUENTE

Nom :

Adresse :

Nom du proviseur ou personne responsable de l'orientation :

Reportez votre :

NOM : **Prénom :**

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Les types d'entreprises dans lesquelles vous aimeriez exercer votre métier (justifiez) :

.....
.....
.....

Connaissez-vous une entreprise susceptible de vous accueillir en alternance ?

Non Oui Laquelle :

NOM :

Adresse :

.....

Secteur d'activité :

RENSEIGNEMENTS A CARACTERE FAMILIAL

PERE : **MERE** :

NOM : NOM :

Prénom : Prénom :

Adresse : Adresse :

.....

Tél. ; Tél. :

Je soussigné(e)

demande à l'ISE Juventhera d'**examiner ma candidature.**

Fait le

SIGNATURE

(Précédée de la mention « Lu et Approuvé »)

Documents à joindre avec ce dossier :

- *CV et Lettre de Motivation*
- *Diplôme(s) et derniers bulletins de notes*
- *1 photo d'identité*