

Entrepreneur de la coiffure

RNCP37660 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310, 336
Formacode(s)	42050, 32047
Code(s) ROME	M1302, D1301, D1403, D1202, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	31/05/2023
Date d'échéance	31/05/2026

Certificateur(s)

REAL CAMPUS BY L'OREAL · SIRET : 82427045800014

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise l'entrepreneuriat dans le secteur de la coiffure : chef d'entreprise ou responsable d'un salon de coiffure, animateur de réseau dans le secteur de la coiffure, créateur dirigeant de nouveaux concepts (produits et services) de l'univers de la coiffure, responsable commercial dans le secteur de la coiffure, expert coloriste, coiffeur studio, directeur artistique dans le secteur de la coiffure.

Cette certification a pour objectif de répondre à la nécessité de professionnaliser les acteurs du secteur de la coiffure sur les compétences techniques particulières et spécifiques ainsi qu'aux nouvelles exigences de la clientèle et sur les compétences entrepreneuriales.

ACTIVITÉS VISÉES

La réalisation de la Veille dans le secteur de la coiffure

La réalisation de l'étude de marché et du parcours client

L'élaboration de sa collection de produits ou de services

La création de l'offre commerciale de produits et services du cheveu

La prestation de coiffure avec la mise en œuvre des services techniques professionnels, sur tous types de cheveux et toutes typologies de clients

L'optimisation du conseil et la personnalisation de ses services de coiffure

La création d'un évènement artistique pour proposer sa signature artistique

La communication d'une identité visuelle

La transmission de ses méthodes à différents interlocuteurs

L'élaboration de la politique de conquête des publics à convaincre

La fidélisation client et l'intégration de l'expérience client

La conception et l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing

Le pilotage de l'activité comptable d'une entreprise du secteur de la coiffure

L'analyse de la performance commerciale

Le recrutement

Le management et la gestion des ressources humaines

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Pratiquer des services de soin et de mise en beauté du cheveu au sein d'une entreprise du secteur la coiffure

Accueillir un client francophone ou anglophone, en observant son comportement et sa façon de communiquer, en

s'appuyant sur les principes de l'intelligence émotionnelle et de la communication non verbale, en tenant compte de ses besoins spécifiques (handicap), en utilisant la langue anglaise et le vocabulaire professionnel anglais afin de faciliter l'expression et l'identification de ses besoins et attentes, au regard des tendances du marché, pour garantir un cadre de confiance.

Proposer des services et des produits, de soin, de mise en beauté et de transformation du cheveu, adaptés aux attentes et besoins du client, en réalisant un diagnostic dans un espace dédié à l'échange, par le questionnement sur la routine et sur l'historique capillaire, par le toucher et l'observation de la nature et l'état des cheveux et du cuir chevelu, en s'appuyant sur les connaissances de biologie et de technologie des produits, et en reformulant de manière claire la proposition de service afin d'établir le devis personnalisé et d'obtenir l'adhésion du client.

Installer le client dans les différents espaces du salon de coiffure (zone de consultation, poste de coiffage et bac à shampoing) en le préservant des risques de coupure, d'infections, de réactions allergiques, de dommages matériels, en tenant compte des différentes étapes du parcours et en intégrant ses besoins spécifiques afin de garantir un environnement qui respecte les règles d'hygiène et de sécurité tout au long de la prestation.

Réaliser les prestations de coiffure de bases sur tous types de cheveux, en maintenant la communication avec le client grâce aux informations et conseils donnés lors des différentes étapes, en tenant compte des règles d'hygiène et de sécurité, et des risques TMS des coiffeurs, dans le but de satisfaire les attentes identifiées du client lors du diagnostic et de la proposition.

Elaborer le plan d'action marketing digital et commercial du centre d'activité de la coiffure

Créer les services et produits, d'une entreprise du secteur de la coiffure, à partir des résultats des études de marché et de l'identification du parcours client, en choisissant les canaux de commercialisation, en créant un discours commercial basé sur les leviers émotionnels de chaque segment de clients pour mettre en œuvre le plan de déploiement commercial associé.

Identifier les objectifs commerciaux de l'entreprise du secteur de la coiffure, en prenant en compte le positionnement concurrentiel, afin de disposer des éléments constitutifs d'une stratégie commerciale pour choisir son positionnement d'entreprise dans le secteur de la coiffure.

Concevoir la stratégie marketing d'une entreprise de coiffure en définissant son plan de communication notamment sur la base du plan commercial et des budgets alloués, en identifiant les contenus de communication, les supports, les canaux de diffusion, les médias et les relais, en réalisant le rétro planning, afin de promouvoir son produit ou son offre de services, et accroître sa réputation.

Dynamiser les ventes d'une entreprise du secteur de la coiffure en concevant une campagne de publicité un produit ou d'un service à partir des cibles identifiées, en animant les espaces clés du salon, la vitrine physique et digitale (réseaux sociaux, site internet ..), en organisant des événements de présentation des produits et services proposés, en veillant à respecter l'image de marque de l'entreprise, les principes de RSE et d'inclusivité et en promouvant les produits et prestations auprès d'acteurs complémentaires à l'activité afin de développer la visibilité et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Piloter les ressources financières et humaines d'une entreprise du secteur de la coiffure

Piloter l'activité comptable d'une entreprise de coiffure, en respectant le formalisme et les obligations liées au cadre comptable, fiscal et juridique, en optimisant la gestion de l'activité comptable avec les indicateurs et des tableaux de bord, en gérant les partenaires, les fournisseurs et les contentieux, en garantissant la tenue dans les normes des documents financiers dans le but d'assurer l'équilibre et la performance financière de la structure.

Analyser les effets de la stratégie commerciale établie et les outils de déploiement, en s'appuyant sur les indicateurs de suivi de la consommation des clients, en identifiant les marqueurs de vente, afin de mettre en place les actions correctives dans l'optique d'accroître la performance commerciale.

Etablir un processus de recrutement des futurs collaborateurs, de la définition des besoins jusqu'à l'intégration du collaborateur, en respectant la convention collective de la coiffure et le droit du travail, en tenant compte des valeurs de l'entreprise dans le but de répondre aux besoins en compétences de l'entreprise et d'assurer et réguler la gestion opérationnelle des ressources humaines.

Encadrer et animer une équipe multigénérationnelle d'une entreprise de coiffure, en communiquant clairement, par des réunions d'équipe, sur les objectifs et les orientations de l'entreprise ; en répartissant les tâches et les délégations en fonction des appétences et des compétences de chacun, tout en appréhendant les nouvelles formes d'organisation du travail, en ayant une attitude assertive et d'écoute, en conduisant les entretiens individuels et en gérant les conflits de ses collaborateurs pour fournir les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs de l'entreprise de coiffure, favoriser l'engagement de ses collaborateurs et assurer le maintien d'un bon climat social.

Mettre en œuvre un plan de développement des compétences des collaborateurs et un plan de carrière, en s'appuyant sur les entretiens individuels annuels et professionnels, en identifiant, pour chacun des membres de son

équipe, les compétences à acquérir ou à développer et évaluer leurs besoins en formation afin de favoriser l'épanouissement et la motivation des collaborateurs au sein de l'entreprise de coiffure.

Optimiser ses techniques et expertises de coiffure

Personnaliser le conseil apporté au client lors des prestations de coiffure en proposant des services et produits additionnels, en tenant compte des tendances actuelles identifiées par la veille, pour fidéliser le client et se différencier de ses concurrents.

Etudier la composition d'un produit cosmétique capillaire à l'aide des indications stipulées sur le produit, des sites d'informations, outils et ressources techniques et professionnelles pour optimiser son utilisation afin de préserver la sécurité de son client et d'obtenir le résultat demandé.

Maîtriser les différentes prestations techniques de coiffure sur tous types de cheveux et toute typologie de clients, en tenant compte des principes de visagisme et de colorimétrie, en respectant les modes d'emploi des produits utilisés et les techniques associées au service effectué, en appliquant les connaissances de biologie et de technologie des produits, afin de pouvoir réaliser ces services en tenant compte des contraintes liées à l'historique capillaire et au regard du diagnostic réalisé au préalable avec le client.

Modéliser une méthodologie de réalisation d'un service coiffure par l'énumération et la représentation des éléments composant ce service, en utilisant la langue anglaise et le vocabulaire professionnel anglais : les sections et séparations, les orientations, les outils, les produits et la gestuelle, en utilisant les différentes techniques et spécificités du métier de coiffeur (barber, perruque, studio) pour personnaliser ses créations, en fonction des caractéristiques des clients (cheveux, cuir chevelu et morphologie) et pour satisfaire leur demande.

Créer et déployer son identité artistique au travers d'une collection coiffure

Créer son identité artistique, en identifiant la cible et l'environnement, en choisissant les services et techniques de sa future collection de coiffure, en concevant des visuels à l'aide d'outils et de ressources artistiques et numériques, pour mettre en valeur son image de marque et sa singularité.

Créer son atelier de démonstration à la reproduction de ses techniques de coiffure, en concevant ses propres supports pédagogiques, en analysant ses pratiques professionnelles, pour garantir l'apprentissage aux bénéficiaires.

Transmettre ses méthodes de coiffure à ses collaborateurs ou à des professionnels du secteur pour les former à la reproduction de ces dernières, en donnant les explications nécessaires à la réalisation de la prestation, en reformulant si besoin, en faisant lui-même la démonstration afin de s'assurer de la bonne compréhension des interlocuteurs.

Réaliser son projet entrepreneurial d'une entreprise du secteur de la coiffure

Conceptualiser leur projet d'entreprise du secteur de la coiffure, en développant des produits et services innovants, en définissant les risques et opportunités associés au secteur ainsi que les parties prenantes impliquées, en choisissant le statut juridique de la future structure, pour concrétiser la création de cette structure dans le secteur de la coiffure.

Elaborer et appliquer une stratégie de conquête définie par des objectifs SMART, en s'appuyant sur des ressources internes et externes techniques, humaines et financières, en choisissant les opportunités et les leviers adaptés du marketing digital afin de développer son activité commerciale et de donner de la visibilité aux produits et services de son concept de structure du secteur de la coiffure.

Délivrer un message concis, clair et impactant, en français et en anglais, en articulant des idées et des arguments persuasifs sur son activité au sein du secteur de la coiffure et sur sa proposition de valeur afin d'influencer le destinataire et susciter son adhésion.

Définir un budget prévisionnel et un Business Plan spécifique à son projet de concept dans le secteur de la coiffure, en anticipant l'ensemble des dépenses et recettes ainsi que les besoins en investissement, en établissant une tarification des services et produits, dans le respect de la réglementation en vigueur pour s'assurer de la pérennité du projet.

Conduire la mise en œuvre de son projet d'entreprise de coiffure, en fonction de la stratégie, du rétroplanning et des objectifs définis, en exploitant des indicateurs de résultats et de suivi de la performance, en créant des tableaux de bord adaptés afin d'identifier et mettre en œuvre les actions correctives à apporter pour optimiser la performance économique et financière de la structure du secteur de la coiffure.

Blocs de compétences

RNCP37660BC01 — Pratiquer des services de soin et de mise en beauté du cheveu au sein d'une entreprise du secteur la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir un client francophone ou anglophone, en observant son comportement et sa façon de communiquer, en s'appuyant sur les principes de l'intelligence émotionnelle et de la communication non verbale, en tenant compte de ses besoins spécifiques (handicap), en utilisant la langue anglaise et le vocabulaire professionnel anglais afin de faciliter l'expression et l'identification de ses besoins et attentes, au regard des tendances du marché, pour garantir un cadre de confiance.

Proposer des services et des produits, de soin, de mise en beauté et de transformation du cheveu, adaptés aux attentes et besoins du client, en réalisant un diagnostic dans un espace dédié à l'échange, par le questionnement sur la routine et sur l'historique capillaire, par le toucher et l'observation de la nature et l'état des cheveux et du cuir chevelu, en s'appuyant sur les connaissances de biologie et de technologie des produits, et en reformulant de manière claire la proposition de service afin d'établir le devis personnalisé et d'obtenir l'adhésion du client.

Installer le client dans les différents espaces du salon de coiffure (zone de consultation, poste de coiffage et bac à shampoing) en le préservant des risques de coupure, d'infections, de réactions allergiques, de dommages matériels, en tenant compte des différentes étapes du parcours et en intégrant ses besoins spécifiques afin de garantir un environnement qui respecte les règles d'hygiène et de sécurité tout au long de la prestation.

Réaliser les prestations de coiffure de bases sur tous types de cheveux, en maintenant la communication avec le client grâce aux informations et conseils donnés lors des différentes étapes, en tenant compte des règles d'hygiène et de sécurité, et des risques TMS des coiffeurs, dans le but de satisfaire les attentes identifiées du client lors du diagnostic et de la proposition.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (pratique coiffure et expérience client)

Oral individuel

RNCP37660BC02 — Elaborer le plan d'action marketing digital et commercial du centre d'activité de la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer les services et produits, d'une entreprise du secteur de la coiffure, à partir des résultats des études de marché et de l'identification du parcours client, en choisissant les canaux de commercialisation, en créant un discours commercial basé sur les leviers émotionnels de chaque segment de clients pour mettre en œuvre le plan de déploiement commercial associé.

Identifier les objectifs commerciaux de l'entreprise du secteur de la coiffure, en prenant en compte le positionnement concurrentiel, afin de disposer des éléments constitutifs d'une stratégie commerciale pour choisir son positionnement d'entreprise dans le secteur de la coiffure.

Concevoir la stratégie marketing d'une entreprise de coiffure en définissant son plan de communication notamment sur la base du plan commercial et des budgets alloués, en identifiant les contenus de communication, les supports, les canaux de diffusion, les médias et les relais, en réalisant le rétro planning, afin de promouvoir son produit ou son offre de services, et accroître sa réputation.

Dynamiser les ventes d'une entreprise du secteur de la coiffure en concevant une campagne de publicité un produit ou d'un service à partir des cibles identifiées, en animant les espaces clés du salon, la vitrine physique et digitale (réseaux sociaux, site internet ..), en organisant des événements de présentation des produits et services proposés, en veillant à respecter l'image de marque de l'entreprise, les principes de RSE et d'inclusivité et en promouvant les produits et prestations auprès d'acteurs complémentaires à l'activité afin de développer la visibilité et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur l'analyse d'une problématique marketing et commerciale d'une entreprise du secteur de la coiffure

Rendu écrit individuel

RNCP37660BC03 — Piloter les ressources financières et humaines d'une entreprise du secteur de la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Piloter l'activité comptable d'une entreprise de coiffure, en respectant le formalisme et les obligations liées au cadre

comptable, fiscal et juridique, en optimisant la gestion de l'activité comptable avec les indicateurs et des tableaux de bord, en gérant les partenaires, les fournisseurs et les contentieux, en garantissant la tenue dans les normes des documents financiers dans le but d'assurer l'équilibre et la performance financière de la structure.

Analyser les effets de la stratégie commerciale établie et les outils de déploiement, en s'appuyant sur les indicateurs de suivi de la consommation des clients, en identifiant les marqueurs de vente, afin de mettre en place les actions correctives dans l'optique d'accroître la performance commerciale.

Etablir un processus de recrutement des futurs collaborateurs, de la définition des besoins jusqu'à l'intégration du collaborateur, en respectant la convention collective de la coiffure et le droit du travail, en tenant compte des valeurs de l'entreprise dans le but de répondre aux besoins en compétences de l'entreprise et d'assurer et réguler la gestion opérationnelle des ressources humaines.

Encadrer et animer une équipe multigénérationnelle d'une entreprise de coiffure, en communiquant clairement, par des réunions d'équipe, sur les objectifs et les orientations de l'entreprise ; en répartissant les tâches et les délégations en fonction des appétences et des compétences de chacun, tout en appréhendant les nouvelles formes d'organisation du travail, en ayant une attitude assertive et d'écoute, en conduisant les entretiens individuels et en gérant les conflits de ses collaborateurs pour fournir les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs de l'entreprise de coiffure, favoriser l'engagement de ses collaborateurs et assurer le maintien d'un bon climat social.

Mettre en œuvre un plan de développement des compétences des collaborateurs et un plan de carrière, en s'appuyant sur les entretiens individuels annuels et professionnels, en identifiant, pour chacun des membres de son équipe, les compétences à acquérir ou à développer et évaluer leurs besoins en formation afin de favoriser l'épanouissement et la motivation des collaborateurs au sein de l'entreprise de coiffure.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas portant sur l'analyse d'une problématique financière et de ressources humaines d'une entreprise du secteur de la coiffure

Rendu écrit individuel

RNCP37660BC04 — Optimiser ses techniques et expertises de coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Personnaliser le conseil apporté au client lors des prestations de coiffure en proposant des services et produits additionnels, en tenant compte des tendances actuelles identifiée par la veille, pour fidéliser le client et se différencier de ses concurrents.

Etudier la composition d'un produit cosmétique capillaire à l'aide des indications stipulées sur le produit, des sites d'informations, outils et ressources techniques et professionnelles pour optimiser son utilisation afin de préserver la sécurité de son client et d'obtenir le résultat demandé.

Maîtriser les différentes prestations techniques de coiffure sur tous types de cheveux et toute typologie de clients, en tenant compte des principes de visagisme et de colorimétrie, en respectant les modes d'emploi des produits utilisés et les techniques associées au service effectué, en appliquant les connaissances de biologie et de technologie des produits, afin de pouvoir réaliser ces services en tenant compte des contraintes liées à l'historique capillaire et au regard du diagnostic réalisé au préalable avec le client.

Modéliser une méthodologie de réalisation d'un service coiffure par l'énumération et la représentation des éléments composant ce service, en utilisant la langue anglaise et le vocabulaire professionnel anglais : les sections et séparations, les orientations, les outils, les produits et la gestuelle, en utilisant les différentes techniques et spécificités du métier de coiffeur (barber, perruque, studio) pour personnaliser ses créations, en fonction des caractéristiques des clients (cheveux, cuir chevelu et morphologie) et pour satisfaire leur demande.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée (pratique coiffure)

Oral individuel

Etude de cas portant sur une situation fictive d'un client, avec l'utilisation et la composition des produits, l'utilisation de la chimie, les principes du visagisme, la biologie et la colorimétrie.

Ecrit individuel

RNCP37660BC05 — Créer et déployer son identité artistique au travers d'une collection coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Créer son identité artistique, en identifiant la cible et l'environnement, en choisissant les services et techniques de sa future collection de coiffure, en concevant des visuels à l'aide d'outils et de ressources artistiques et numériques,

pour mettre en valeur son image de marque et sa singularité.

Créer son atelier de démonstration à la reproduction de ses techniques de coiffure, en concevant ses propres supports pédagogiques, en analysant ses pratiques professionnelles, pour garantir l'apprentissage aux bénéficiaires. Transmettre ses méthodes de coiffure à ses collaborateurs ou à des professionnels du secteur pour les former à la reproduction de ces dernières, en donnant les explications nécessaires à la réalisation de la prestation, en reformulant si besoin, en faisant lui-même la démonstration afin de s'assurer de la bonne compréhension des interlocuteurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance orale portant sur un projet de collection coiffure : présentation d'une identité artistique et démonstration pédagogique d'une de ces techniques de coiffure

Oral individuel

RNCP37660BC06 — Réaliser son projet entrepreneurial d'une entreprise du secteur de la coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

Conceptualiser leur projet d'entreprise du secteur de la coiffure, en développant des produits et services innovants, en définissant les risques et opportunités associés au secteur ainsi que les parties prenantes impliquées, en choisissant le statut juridique de la future structure, pour concrétiser la création de cette structure dans le secteur de la coiffure.

Elaborer et appliquer une stratégie de conquête définie par des objectifs SMART, en s'appuyant sur des ressources internes et externes techniques, humaines et financières, en choisissant les opportunités et les leviers adaptés du marketing digital afin de développer son activité commerciale et de donner de la visibilité aux produits et services de son concept de structure du secteur de la coiffure.

Délivrer un message concis, clair et impactant, en français et en anglais, en articulant des idées et des arguments persuasifs sur son activité au sein du secteur de la coiffure et sur sa proposition de valeur afin d'influencer le destinataire et susciter son adhésion.

Définir un budget prévisionnel et un Business Plan spécifique à son projet de concept dans le secteur de la coiffure, en anticipant l'ensemble des dépenses et recettes ainsi que les besoins en investissement, en établissant une tarification des services et produits, dans le respect de la réglementation en vigueur pour s'assurer de la pérennité du projet.

Conduire la mise en œuvre de son projet d'entreprise de coiffure, en fonction de la stratégie, du rétroplanning et des objectifs définis, en exploitant des indicateurs de résultats et de suivi de la performance, en créant des tableaux de bord adaptés afin d'identifier et mettre en œuvre les actions correctives à apporter pour optimiser la performance économique et financière de la structure du secteur de la coiffure.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance orale d'un projet entrepreneurial

Oral individuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur de la coiffure :

dans des salons de coiffure

au sein d'entreprises du secteur

à domicile

dans les lieux consacrés à la beauté avec un système pluridisciplinaire

dans des espaces de coworking

dans des appart-hôtels et hôtels

en EHPAD ou maison de retraite, hôpitaux (établissement de santé et d'aide à la personne)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Coiffeur

Chef d'entreprise ou manager d'un salon de coiffure

Animateur de réseau dans le secteur de la coiffure

Créateur dirigeant de nouveaux concepts (produits et services) de l'univers de la coiffure

Responsable commercial dans le secteur de la coiffure

Expert coloriste
Coiffeur studio
Directeur artistique dans le secteur de la coiffure

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
Loi du 5 juillet 1996 qui modifie la loi n° 46-1173 du 23 mai 1946 portant réglementation des conditions d'accès à la profession de coiffeur
Décret 97-558 du 29 mai 1997
Décret 97-558 du 29 mai 1997
Loi 2014-626 du 18 juin 2014

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 672 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R2X83 — Représentants auprès des particuliers · tension 5/5 (Très élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	60 197
Jugés difficiles à recruter	46 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R2X80 — Attachés commerciaux R2X83 — Représentants auprès des particuliers R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION
Etre titulaire d'un niveau 4 (type BP coiffure, Bac pro coiffure ou autre) et être porteur d'un projet professionnel dans le secteur de la coiffure
Un accès direct en 3ème année de formation est possible pour les candidats titulaires d'un BM Coiffure ou d'un BTS coiffure.
La sélection à l'entrée en formation s'opère par dossier de candidature et entretiens.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION
Avoir suivi le parcours de formation préparant à la certification et pour les candidats en formation initiale hors alternance : avoir réalisé une période d'application en entreprise, à raison de deux périodes de stage en entreprise,

l'une de 6 mois (soit 906 heures) et l'autre de 3 mois (453 heures), ceci chaque année.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

2 professionnels du secteur de la coiffure, externes à l'organisme certificateur

Le responsable pédagogique ou son représentant

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	9 010 €
Selon la branche	7 702 € – 10 000 €
Prise en charge	Branches concernées
9 010 €	Valeur par défaut · 209 branches
10 000 €	CPNE chimie, CPNEFP de la coiffure et des professions connexes
8 336 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 702 €	CPNEFP Commerce à distance

Base légale

Date de décision	31/05/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	31/05/2026
Date de dernière délivrance possible	31/05/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	8	0	100 %	—
2022	1	1	100 %	—
2021	1	1	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34564

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP12281, RNCP34420, RNCP34576, RNCP34670, RNCP36746

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.realcampus.fr/formations/bachelor>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37660/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 02/2024 à 09/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	91
Parcours menés à terme	91
Taux d'achèvement	100 %
Période	08/2023 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	103
Montant total engagé	160 540 €
Coût moyen par dossier	1 559 €
Durée moyenne	140 h
Période	06/2023 – 05/2026
France compétences	71 %
Reste à charge titulaire	26 %
France Travail	2 %
Compte d'engagement citoyen	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.