

Responsable de centre de mise en beauté des mains, des pieds et des ongles

RNCP38513 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	336, 336t
Formacode(s)	42030
Code(s) ROME	D1208, D1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	21/12/2023
Date d'échéance	21/12/2025

Certificateur(s)

L'ONGLERIE · SIRET : 32768420500062

L'ONGLERIE · SIRET : 32768420500120

Partenaires habilités

12 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 12 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ALMA	82397112200010	Former et organiser l'évaluation
BEAUTY QUEEN	91967421800012	Former et organiser l'évaluation
BH ACADEMY	95341850600010	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS DE L'ESTHETIQUE ET DU SPA	65201188300061	Former et organiser l'évaluation
ECOLE DE LUCA	47840845300031	Former et organiser l'évaluation
FORMA'SUD TOULOUSE	89300689000014	Former et organiser l'évaluation
FRENCH BEAUTY GROUP	83317002000030	Former et organiser l'évaluation
FSC-FRANCE	89135869900025	Former et organiser l'évaluation
L'ACADEMIE BEAUTE	99053756500014	Former et organiser l'évaluation
LODV ESTHETIQUE ET FORMATION	91240373000019	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 12 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38513-responsable-de-centre-de-mise-en-beaute-des-mains-des-pieds-et-des-ongles/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La présente certification répond à une ambition de structurer davantage le secteur qui connaît aujourd'hui un fort développement et de nombreuses évolutions. La demande de personnel qualifié est en forte hausse car la profession est aujourd'hui souvent décriée en raison du manque de savoir-faire en technique et de gestion d'entreprise.

La certification permet de répondre à une forte demande sur le marché de l'emploi du fait d'un engouement général pour ce secteur d'activité. Selon l'enquête annuelle relative à l'insertion professionnelle et tendance marché de l'OPCO en date de juillet 2021, la beauté des mains et des pieds, la prothésie ongulaire représente 80 % des prestations effectuées dans un salon de beauté.

Professionnel de l'esthétique et en particulier des soins des mains et des pieds, le responsable d'un centre de mise en beauté des mains et des pieds remplit une double fonction : celle d'un gestionnaire d'un centre de beauté et manucure garant de la pérennité du centre et de l'environnement de travail dans lequel lui évolue ainsi que l'ensemble de ses collaborateurs et d'autre part, un technicien, artiste, expert dans la mise en beauté des mains et des pieds de ses clients.

ACTIVITÉS VISÉES

Conception de l'accueil client et de son accompagnement

Déploiement de la stratégie commerciale en s'appuyant sur l'expérience client, le merchandising et le marketing

Réalisation de la signature artistique des prestations grâce aux produits de soins des mains, pieds & ongles

Développer et gérer l'activité salariale, administrative et financière du centre

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Accueillir le client, physiquement ou par téléphone, avec amabilité, en véhiculant une image positive et professionnelle, en adaptant son comportement aux règles et codes de communication en vigueur, le cas échéant en veillant à la prise en compte d'une situation de handicap afin d'instaurer un climat de confiance avec le client et susciter son intérêt.

Le tout en adéquation avec ses besoins et attentes, en réalisant le scénario d'usage correspondant

Adopter un savoir être irréprochable pour proposer au client une expérience positive dans chaque étape de son parcours client : accueil, réalisation des prestations, conseil personnalisé etc jusqu'à la prise de congé. (Intelligence relationnelle, capacité de communication...)

Analyser l'expérience clients et les indicateurs d'activités afin d'identifier les actions correctives à apporter dans l'objectif d'une fidélisation client

Ecouter activement, échanger, reformuler, argumenter et convaincre le client de façon personnalisée.

Répondre aux objections, conclure la vente au moment opportun et donner des perspectives d'achats (vente additionnelle...)

Argumenter le service prioritaire pour le client en fonction de ses besoins et envies et proposer systématiquement un produit adapté au client en lui indiquant les bonnes pratiques d'usage

Fidéliser la clientèle, en instaurant une relation client « avant la vente et après la vente », en informant le client des actions de fidélisation en créant les outils correspondant, en réalisant des actions promotionnelles, événements, campagne de mailing ciblées par thématiques et/ou profil client, afin de pérenniser la clientèle du centre

Animer le point de vente, en aménageant l'espace de vente/la vitrine, en répartissant les volumes et en adaptant la décoration, en mettant en valeur les produits et les prestations à la vente (facing) et en les étiquetant, afin de dynamiser les ventes de la structure et attirer la clientèle

Créer du contenu marketing physique et digitale pour promouvoir le centre et attirer la clientèle pendant son parcours d'achat afin de conclure une vente de produit et/ou de prestation

Maîtriser l'anatomie des mains, pieds et ongles ainsi que la composition des produits esthétiques et les particularités techniques du matériel, utilisés spécifiquement dans les prestations beautés des mains, des pieds et de prothésie ongulaire

Diagnostiquer l'état des mains et des pieds du client afin de définir les étapes de soin nécessaires à la prestation demandée, en garantissant des conditions d'hygiène et de sécurité optimales pour le client

Réaliser des soins à vocation esthétique, beauté des mains et des pieds dans un espace adapté à la prestation et en utilisant les gestes, les produits et les équipements nécessaires à la mise en œuvre des protocoles pour garantir la qualité de la prestation

Réaliser la pose d'ongles sur des doigts bien préparés, en respectant les protocoles d'hygiène et les techniques, avec une bonne analyse « choix matières » correspondant à l'anatomie des doigts/ongles et des mains de la/le client(e) et dans le respect de ses envies

Former, superviser et coordonner son équipe de praticien.ne pour garantir la qualité des prestations ainsi que la satisfaction client, en prenant en compte un éventuel handicap et ainsi adapter son discours

Organiser de manière optimale les activités et les ressources d'un centre de beauté des mains et des pieds, en veillant à créer des conditions de travail favorables pour le personnel et à offrir un accueil confortable pour les clients, y compris ceux en situation de handicap

Encadrer et animer une équipe en communiquant clairement les objectifs et orientations du centre, en répartissant les tâches selon les compétences de chacun, en adoptant une attitude assertive et à l'écoute, en conduisant des entretiens individuels et en gérant les conflits pour atteindre les objectifs et maintenir un bon climat social. Mettre en place un plan de développement des compétences et de carrière, en identifiant les besoins en formation de chaque collaborateur, afin de favoriser leur épanouissement et leur motivation

Assurer une gestion comptable rigoureuse et conforme aux normes et obligations comptables, fiscales et juridiques, en optimisant la performance financière du centre à travers l'utilisation d'indicateurs et de tableaux de bord, tout en gérant les partenaires, les fournisseurs et les litiges, afin de maintenir l'équilibre et la santé financière de la structure

Blocs de compétences

RNCP38513BC01 — Conception de l'accueil client et de son accompagnement

LISTE DE COMPÉTENCES

Accueillir le client, physiquement ou par téléphone, avec amabilité, en véhiculant une image positive et professionnelle, en adaptant son comportement aux règles et codes de communication en vigueur, le cas échéant en veillant à la prise en compte d'une situation de handicap afin d'instaurer un climat de confiance avec le client et susciter son intérêt.

Le tout en adéquation avec ses besoins et attentes, en réalisant le scénario d'usage correspondant

Adopter un savoir être irréprochable pour proposer au client une expérience positive dans chaque étape de son parcours client : accueil, réalisation des prestations, conseil personnalisé etc jusqu'à la prise de congé. (Intelligence relationnelle, capacité de communication...)

Analyser l'expérience clients et les indicateurs d'activités afin d'identifier les actions correctives à apporter dans l'objectif d'une fidélisation client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée

RNCP38513BC02 — Déploiement de la stratégie commerciale en s'appuyant sur l'expérience client, le merchandising et le marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Ecouter activement, échanger, reformuler, argumenter et convaincre le client de façon personnalisée.

Répondre aux objections, conclure la vente au moment opportun et donner des perspectives d'achats (vente additionnelle...)

Argumenter le service prioritaire pour le client en fonction de ses besoins et envies et proposer systématiquement un produit adapté au client en lui indiquant les bonnes pratiques d'usage

Fidéliser la clientèle, en instaurant une relation client « avant la vente et après la vente », en informant le client des actions de fidélisation en créant les outils correspondant, en réalisant des actions promotionnelles, événements, campagne de mailing ciblées par thématiques et/ou profil client, afin de pérenniser la clientèle du centre

Animer le point de vente, en aménageant l'espace de vente/la vitrine, en répartissant les volumes et en adaptant la décoration, en mettant en valeur les produits et les prestations à la vente (facing) et en les étiquetant, afin de dynamiser les ventes de la structure et attirer la clientèle

Créer du contenu marketing physique et digitale pour promouvoir le centre et attirer la clientèle pendant son parcours d'achat afin de conclure une vente de produit et/ou de prestation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée

RNCP38513BC03 — Réalisation de la signature artistique des prestations grâce aux produits de soins des mains, pieds et ongles

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser l'anatomie des mains, pieds et ongles ainsi que la composition des produits esthétiques et les particularités techniques du matériel, utilisés spécifiquement dans les prestations beautés des mains, des pieds et de prothèse ongulaire

Diagnostiquer l'état des mains et des pieds du client afin de définir les étapes de soin nécessaires à la prestation demandée, en garantissant des conditions d'hygiène et de sécurité optimales pour le client

Réaliser des soins à vocation esthétique, beauté des mains et des pieds dans un espace adapté à la prestation et en

utilisant les gestes, les produits et les équipements nécessaires à la mise en œuvre des protocoles pour garantir la qualité de la prestation

Réaliser la pose d'ongles sur des doigts bien préparés, en respectant les protocoles d'hygiène et les techniques, avec une bonne analyse « choix matières » correspondant à l'anatomie des doigts/ongles et des mains de la/le client(e) et dans le respect de ses envies

Former, superviser et coordonner son équipe de praticien.ne pour garantir la qualité des prestations ainsi que la satisfaction client, en prenant en compte un éventuel handicap et ainsi adapter son discours

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée sur l'espace adapté à la suite d'un examen théorique écrit

RNCP38513BC04 — Développer et gérer l'activité salariale, administrative et financière du centre

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser de manière optimale les activités et les ressources d'un centre de beauté des mains et des pieds, en veillant à créer des conditions de travail favorables pour le personnel et à offrir un accueil confortable pour les clients, y compris ceux en situation de handicap

Encadrer et animer une équipe en communiquant clairement les objectifs et orientations du centre, en répartissant les tâches selon les compétences de chacun, en adoptant une attitude assertive et à l'écoute, en conduisant des entretiens individuels et en gérant les conflits pour atteindre les objectifs et maintenir un bon climat social. Mettre en place un plan de développement des compétences et de carrière, en identifiant les besoins en formation de chaque collaborateur, afin de favoriser leur épanouissement et leur motivation

Assurer une gestion comptable rigoureuse et conforme aux normes et obligations comptables, fiscales et juridiques, en optimisant la performance financière du centre à travers l'utilisation d'indicateurs et de tableaux de bord, tout en gérant les partenaires, les fournisseurs et les litiges, afin de maintenir l'équilibre et la santé financière de la structure

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation individuelle sur 2 études de cas rédigées et remises au dossier du candidat pour évaluation par le jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Institut d'ongles, institut de beauté, parfumerie, salon de coiffure, salon d'esthétique, grands magasins, établissement de soins ou au domicile du client...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable d'institut de beauté

Directeur technique de centre de beauté

Gérant d'institut de beauté

Directeur d'institut de beauté

Manager dans un institut de beauté

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Pour exercer la profession de styliste/prothésiste ongulaire-manucure, il est indispensable de posséder un CAP en soins esthétiques et corporels ou un diplôme ou un titre de niveau égal ou supérieur homologué ou enregistré au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) : <https://www.pole-emploi.fr/actualites/le-dossier/commerce-vente/beaute/le-metier-de-styliste-ongulaire.html>

La réglementation repose également sur les obligations en termes d'installation conforme et de prévention des risques professionnels quant à la manipulation de produits chimiques et leur recyclage :

fiches <https://www.inrs.fr/header/recherche.html?queryStr=prothesiste+ongulaire&rechercher=OK>

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agréés 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	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 916 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 298
Jugés difficiles à recruter	57 %
Emplois saisonniers	14 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

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

2 professionnels du secteur de la beauté non intervenant dans l'établissement certificateur, dont l'un est président du jury

Le responsable pédagogique

1 formateur

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	7 168 €
Selon la branche	6 000 € – 8 362 €
Prise en charge	Branches concernées
7 168 €	Valeur par défaut · 208 branches
8 362 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNE-FP de l'Esthétique
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	21/12/2023
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2025
Date de dernière délivrance possible	21/12/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	18	11	94 %	—
2021	33	0	94 %	100 %
2020	8	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP21676

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RS6323

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38513/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	94
Parcours menés à terme	90
Taux d'achèvement	96 %
Période	08/2024 – 05/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	104
Montant total engagé	220 448 €
Coût moyen par dossier	2 120 €
Durée moyenne	67 h
Période	04/2024 – 12/2025
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	5 %
France Travail	1 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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