

**MISE A PLAT DU REFERENTIEL MC COLORISTE – PERMANENTISTE A PARTIR  
DE C3 : CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE**

<b>C31 Conseiller et vendre des produits et des services</b>				
<b>On demande</b>	<b>Pré-requis nécessaires (toutes disciplines de CAP)</b>	<b>Savoirs nouveaux de la MC</b>	<b>Savoir-faire nouveaux De la MC</b>	<b>Autres disciplines de la MC</b>
<b>-proposer ou présenter les produits et les services</b>	<p><b>VSP</b> 515 Etiquetage Repérer les informations relatives à la réglementation en vigueur</p> <p><b>VENTE</b> 1. Connaissance commerciale des produits et des services</p> <p><b>COIFFURE</b> 5. Les produits capillaires C1.4. Identifier besoins client</p>	<p><b>VENTE</b> S.43.3 Les étapes de la vente (argumentation de la vente, établissement d'un devis)</p>	<p><b>COIFFURE</b> C13 Identifier les besoins du client</p>	<p><b>VENTE</b> S.43.3 Les étapes de la vente (établissement d'un devis)</p>
<b>-argumenter la sélection effectuée</b>	<p><b>VSP</b> 517 Production des déchets 312 Le risque chimique</p> <p><b>BIO</b> 4.3 Fonctions d'échanges 6.4 Maladies et troubles respiratoires 6 La peau</p> <p><b>VENTE</b> 1. Connaissance commerciale des produits et des services 5. 2 Différents types de clientèle 5.4 Entretien de la vente</p> <p><b>COIFFURE</b> 5. Les produits capillaires</p>	<p><b>BA</b> III.2 L'œil et la vision</p> <p><b>VENTE</b> S.43.3 Les étapes de la vente (argumentation de la vente, établissement d'un devis)</p> <p><b>COIFFURE</b> S.21 Diagnostic- Conseil</p>	<p><b>COIFFURE</b> C.13 Identifier besoins du client C.23 Participer au développement de la vente des produits et des services de sa compétence</p>	<p><b>VENTE</b> S.43.3 Les étapes de la ventes</p>

On demande	Pré-requis nécessaires (toutes disciplines de CAP)	Savoirs nouveaux	Savoir-faire nouveaux	Remarques
<p><b>-proposer des produits, accessoires, services complémentaires</b></p> <p><b>-conclure la vente</b></p>	<p><b>VSP</b> 517 Protection de l'environnement repérer les signes et les logos</p> <p><b>VENTE</b> 1. Connaissance commerciale des produits et des services 5. Techniques de vente 5. 2 Différents types de clientèle 5.4 Entretien de la vente</p> <p><b>COIFFURE</b> C1.4 Identifier les besoins du client 5. Les produits capillaires</p>	<p><b>VENTE</b> S.43.3 Les étapes de la vente (argumentation de la vente, établissement d'un devis)</p> <p><b>COIFFURE</b> S.212 Bilan et conseils</p>		<p><b>VENTE</b> S.43.3 Les étapes de la ventes</p>
<b>C32 Concevoir une coiffure personnalisée</b>				
<p><b>-concevoir et choisir une couleur adaptée</b></p>	<p><b>BIO</b> 6 La peau et les phanères - Mélanine (synthèse et rôles) 631 Anomalies de la couleur du cheveu 6.2 Poils et cheveux : structure</p> <p><b>ARTS APPLIQUES</b> SAA1.1 Notation descriptive SAA1.2 Analyse des données</p> <p><b>COIFFURE</b> 5. Les produits capillaires C1.4. Identifier les besoins du client</p>	<p><b>BA</b> I.1 Les biomolécules - constituants organiques * caractéristiques biochimiques de la mélanine Formes de mélanine II.2 les phanères situation de la formation de la mélanine</p> <p><b>COIFFURE</b> S.21 Diagnostic- Conseil S.243 Techniques</p>	<p><b>COIFFURE</b> C13 Identifier les besoins du client C35 Concevoir et réaliser des effets de couleurs</p>	<p><b>ARTS APPLIQUES</b> S.52 Traduction des recherches esthétiques</p> <p><b>PHYSIQUE – CHIMIE</b> Réactions d'oxydo-réduction</p>

On demande	Pré-requis nécessaires (toutes disciplines de CAP)	Savoirs nouveaux	Savoir-faire nouveaux	Remarques
<p align="center"><b>- concevoir et choisir une modification permanente de la forme des cheveux</b></p>	<p><b>BIO</b> 6 La peau et les phanères - Kératine 631 Anomalies de la forme du cheveu</p> <p><b>ARTS APPLIQUES</b> SAA1.1 Notation descriptive SAA1.2 Analyse des données</p> <p><b>COIFFURE</b> 5. Les produits capillaires</p>	<p><b>BA</b> I.1 Les biomolécules - constituants organiques * caractéristiques biochimiques de la kératine *Stabilité de la molécule</p> <p><b>COIFFURE</b> S.21 Diagnostic- Conseil S.233 Techniques</p>	<p><b>COIFFURE</b> C13 Identifier les besoins du client C.34 Concevoir et réaliser une mise en forme permanente</p>	<p><b>ARTS APPLIQUES</b> S .51 Histoire de la coiffure</p> <p><u>PHYSIQUE – CHIMIE</u> Constitution et réactions de composés chimiques</p>
<b>C33 Mettre en œuvre des techniques de soins capillaires</b>				
<p align="center"><b>- sélectionner les soins capillaires</b></p>	<p><b>BIO</b> 5.1 Agents de contamination 5.2 Origine des contaminations et voies de pénétration dans l'organisme 6 la peau et les phanères 611 Structure du cuir chevelu 62 Poils et cheveux structure du cheveu 63 Principales anomalies du cheveu et du cuir chevelu</p> <p><b>COIFFURE</b> 5.1 Les produits d'hygiène capillaire 5.2 Les produits de soins capillaires</p>	<p><b>BA</b> II.2 Les phanères Caractéristiques cellulaires du cheveu IV. Biocontaminations 1. Origine des biocontaminations - Mise en relation des sources et des voies de pénétration des M.O.</p> <p><b>COIFFURE</b> S.21 Diagnostic- Conseil S.221 Les produits S.222 Evaluation des produits d'hygiène et de soins capillaires</p>	<p><b>COIFFURE</b> C13 Identifier les besoins C21Gérer les produits et les matériels de sa compétence C22 Planifier les activités de sa compétence</p>	

On demande	Pré-requis nécessaires (toutes disciplines de CAP)	Savoirs nouveaux	Savoir-faire nouveaux	Remarques
<p>- réaliser les soins capillaires</p>	<p><b><u>CMT</u></b>  311 Alimentation en eau  4 Hygiène en milieu professionnel  4.4 Traitement des contaminations  - Les tensio-actifs  4.5 Hygiène corporelle  4.6 Hygiène des matériels  4.7 Hygiène du linge et des fournitures</p> <p><b><u>COIFFURE</u></b>  5.1 Les produits d'hygiène capillaire  5.2 Les produits de soins capillaires  2.2 Outils et instruments de démêlage, de peignage, de coiffage  3.2 Accessoires de fixation  3.3 Accessoires divers</p>	<p><b><u>BA</u></b>  II.3 Précautions à prendre lors des différentes opérations capillaires  IV2 moyens de prévention des biocontaminations</p> <p><b><u>CADRE ORGANISATIONNEL</u></b>  S 311 Activité au travail  S 312 Prévention des risques spécifiques (électricité)</p> <p><b><u>COIFFURE</u></b>  S.21 Diagnostic- Conseil  S.223 Techniques  S.224 Appareils et matériels</p>	<p><b><u>COIFFURE</u></b>  C13 Identifier les besoins du client  C.41 Evaluer la satisfaction du client  C42 Apprécier l'efficacité d'une technique  C43 Evaluer son travail</p>	<p><b><u>PHYSIQUE – CHIMIE</u></b>  S11 L'eau solvant et milieu réactionnel</p> <p>S11 Installation et appareils électriques</p>
<b>C34 Concevoir et réaliser des mises en forme permanente</b>				
<p>- Mettre en œuvre une démonstration de technique de mise en forme permanente</p>	<p><b><u>BIO</u></b>  6 La peau et les phanères  La kératine  6.2 Poils et cheveu  Propriétés du cheveu</p> <p><b><u>CMT</u></b>  43 Postures et gestes</p> <p><b><u>CADRE ORGANISATIONNEL</u></b>  III 1 Fatigue musculaire</p>	<p><b><u>BA</u></b>  I.1 Caractéristiques biochimiques de la kératine  Différents types de liaison  III. Fatigue musculaire  -Mécanisme des gestes et postures</p>		

On demande	Pré-requis nécessaires (toutes disciplines de CAP)	Savoirs nouveaux	Savoir-faire nouveaux	Remarques
<p>- Mettre en œuvre une démonstration de technique de mise en forme permanente</p> <p>-Mettre au point une technique de mise en forme permanente</p> <p>- Réaliser une mise en forme permanente de la chevelure</p>	<p><u>VSP</u> 223 Importance de l'alimentation 3.113 Fatigue musculaire</p> <p><u>COIFFURE</u> 5.4 Les produits de modification de la forme 3. Etude technologique des accessoires 3 Technique de modification durable de la forme des cheveux C1.4. Identifier les besoins du client C3.4 Mettre en forme la chevelure, coiffer</p> <p><u>ARTS APPLIQUES</u> SAA1.1 Notation descriptive</p> <p><u>ARTS APPLIQUES</u> SAA1.1 Notation descriptive</p>	<p><u>COIFFURE</u> S.21 Diagnostic- Conseil S.23.2 Techniques S.23.3 Appareils et matériels</p>	<p><u>COIFFURE</u> C13 Identifier les besoins du client C22Planifier les activités de sa compétence</p> <p><u>COIFFURE</u> C.41 Evaluer la satisfaction du client C42 Apprécier l'efficacité d'une technique C43 Evaluer son travail</p>	<p><u>VENTE</u> S.32 Etiquetage, publicité</p>



On demande	Pré-requis nécessaires (toutes disciplines de CAP)	Savoirs nouveaux	Savoir-faire nouveaux	Remarques
- Réaliser et/ou faire réaliser la touche d'essai	<b>COIFFURE</b> C.3.2.2 Réaliser la touche d'essai		<b>COIFFURE</b> C42 Apprécier l'efficacité d'une technique	
- Réaliser une démonstration de modification de la couleur	<b>CMT</b> 322 L'éclairage <b>VSP</b> 341 Risques chimiques 223 Importance de l'alimentation 3.113 Fatigue musculaire	<b>BA</b> III.2 L'œil et la vision		
- Modifier la couleur d'un postiche en cheveux naturels	<b>BIO</b> 6 La peau et les phanères La kératine 6.2 Poils et cheveu Propriétés du cheveu <b>CMT</b> 43 Postures et gestes <b>CADRE ORGANISATIONNEL</b> III 1 Fatigue musculaire			
- Réaliser une modification de la couleur	<b>COIFFURE</b> C.3.1 Préparer le poste de travail, installer le client C.3.2.1 Préparer les produits C.3.2.2 C.3.2.3 Appliquer les produits C.3.2.4 Rincer les produits 2. Techniques de modification de la couleur 5.5 Produits de modification de la couleur	<b>COIFFURE</b> S.21 Diagnostic- Conseil S24.1 Principe S24.3 Techniques	<b>COIFFURE</b> C13 Identifier les besoins du client C.41 Evaluer la satisfaction du client C42 Apprécier l'efficacité d'une technique C43 Evaluer son travail	
- Modifier la couleur des postiches en cheveu naturel	3.3 Accessoires divers			