

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE ET DE REGIME 1**DOCUMENT 8 BIS - DOSSIER PEDAGOGIQUE - UNITE DE FORMATION**

1. La présente proposition émane du Directeur de l'Institut pour la **COMMUNAUTE FRANCAISE** et se rapporte à l'établissement suivant:

IEPS COLFONTAINE
60 rue Clemenceau
7340 Colfontaine (Wasmes)
Matricule : 5432002
Téléphone : 065/672688

Date: 2/2/96

Signature du chef d'établissement,

Le Directeur,
Pierre **VERSCHEURE**

2. Transmis en date du 12.02.96 par le réseau **COMMUNAUTE FRANCAISE.**

3. Intitulé de l'unité de formation:

Soins de beauté: connaissance et vente des parfums.

Code: 83 21 10 U 21 E1

4. Finalités de l'U.F.: repris en annexe 1 de 1 page.
5. Capacités préalables requises: repris en annexe 2 de 1 page.
6. Classement de l'U.F.:
Enseignement secondaire supérieur.
Transition.
7. Recommandations particulières pour la constitution des groupes ou le regroupement: repris en annexe 3 de 1 page.
8. Programme du cours: repris en annexe 4 de 1 page(s).
9. Fixation des capacités terminales: repris en annexe 5 de 1 page(s).
10. Chargé(s) de cours: repris en annexe 6 de 1 page(s).

11. Horaire de l'unité de formation:

Code de l'unité de formation:

83 21 10 V 21 F 1

Horaire minimum

1. Dénomination des cours	Classement des cours	Code U	Nombre de périodes
Technologie	CT	B	60
2. Part d'autonomie			0
Total des périodes :			60

12.

a) Observation(s) du (des) Inspecteur(s) concerné(s) relative(s) au dossier pédagogique annexe(s) éventuelle(s)

Avis favorable
16/02/96 *D. V. elioff* *Heff*

b) Décision de l'Administrateur pédagogique relative au dossier pédagogique

ACCORD PROVISOIRE - ~~PAS D'ACCORD~~

En cas de décision négative, motivation de cette dernière:

Date: 28 FEV. 1996

Signature,

h
 A. COLLINET
 INSP. COORD.

FINALITES

Finalités générales

Dans le respect de l'article 7 du Décret du 16 avril 1991 organisant l'Enseignement de Promotion sociale, les cours de l'unité de formation doivent :

1. contribuer à l'enrichissement de la personnalité de l'individu, au développement de son intelligence et de son sens social ;
2. initier à d'autres modes de pensée et à d'autres types de culture ;
3. permettre l'acquisition d'un outil de communication et d'un outil d'information culturelle ;
4. être un outil de formation, de reconversion, de perfectionnement ou de spécialisation professionnelle.

Finalités particulières

A la fin de l'unité de formation, l'apprenant sera capable de déterminer un parfum et ses composants, et de vendre un parfum qui corresponde aux attentes de la clientèle.

CAPACITES PREALABLES REQUISESCapacités:

Comprendre à la lecture et/ou à l'audition un texte en langue française du niveau de l'enseignement secondaire inférieur,

et

Réaliser seul un maquillage de base ou une coupe en coiffure messieurs ou dames.

Titres pouvant en tenir lieu:

Certificat d'enseignement secondaire inférieur ou titre équivalent ou supérieur,

et

Attestation de réussite de l'unité de formation « Visagisme » (ou titre équivalent ou supérieur)

ou

Attestation de réussite de l'unité de formation « Coiffure: assistant en coupe dames » » (ou titre équivalent ou supérieur).

**RECOMMANDATIONS PARTICULIERES POUR LA CONSTITUTION DES
GROUPES OU LE REGROUPEMENT**

Pas de recommandation particulière.

PROGRAMME

Au cours de l'unité de formation, l'apprenant sera rendu capable

- . de reconnaître les composants et les caractéristiques d'un parfum (notes de tête, coeur, fond),
- . de déterminer la ligne d'un parfum (extrait, esprit, parfum de toilette, eau de toilette, eau de Cologne, eau fraîche, ...),
- . de déterminer la famille d'un parfum (florale, cyprès, fougères, ambres, cuirs),
- . de se parfumer selon les règles de la profession,
- . de vendre un parfum selon les règles de la profession.

Pour ce faire, les matières suivantes seront notamment abordées:

- . l'histoire du parfum, du parfum d'ambiance et du flacon à parfum,
- . les matières premières,
- . les méthodes d'extraction,
- . les parfums actuels,
- . les allergies et les parfums,
- . les conseils d'utilisation du parfum et des eaux de toilettes,
- . la manière de vendre un parfum.

FIXATION DES CAPACITES TERMINALES

La performance de l'élève sera jugée suffisante s'il (elle) est capable,

- de déterminer sans erreur type, caractéristiques et famille de deux parfums sur trois qui lui sont présentés,
- de préciser le ou les parfums qui répondent le mieux aux attentes et besoins d'un(e) client(e) selon une fiche technique remise par l'enseignant.

PROFIL DU CHARGE DE COURS

Enseignant.