**BCP ECP LSL**

La progressivité de l’acquisition des apprentissages, au travers de la différence de complexité des activités pédagogiques et professionnelles proposées aux élèves en première et en terminale, ainsi que le degré d’autonomie laissé aux élèves, permettent de définir les attendus des 4 degrés de maîtrise des compétences terminales du BCP ECP

La vision globale de la maitrise d’une compétence tout au long de l’année, tient compte de la progression de l’élève ; contrairement à un instant donné.

Rechercher la cohérence entre la note moyenne de l’année et le positionnement au moyen des indicateurs d’évaluation de chaque compétence.

Informations concernant les degrés de maîtrise :

* Le **degré 1** indique une absence de maîtrise de la compétence.
* Le **degré 2** indique des fragilités, des difficultés et une insuffisance dans la maîtrise de la compétence.
* Le **degré 3** indique une maîtrise correcte de la compétence. Le candidat peut dans certaines tâches manquer d’autonomie sur ce degré de maîtrise.
* Le **degré 4** indique une très bonne maîtrise de la compétence et de ses indicateurs. Le candidat est autonome dans les tâches.

|  |  | **Degrés de maîtrise** | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Compétences observables** | **Indicateurs** | **1 TI** | **2 I** | **3 S** | **4TS** |
| **C1 : Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de soins esthétiques** | | | | | |
| C11.1 Elaborer un programme de soins esthétiques du visage, du corps | - Un choix pertinent et justifié de soins esthétiques tenant compte du diagnostic, des attentes du ou (de la) client(e) et du contexte professionnel | Incohérence du programme de soin au regard du diagnostic  Ou incohérence dans le diagnostic | Fragilité du diagnostic  Difficultés d’adaptation du programme au regard du diagnostic | Elaboration maîtrisée du programme de soin au regard du diagnostic | Elaboration maîtrisée du programme de soin au regard du diagnostic |
| C11.2 Réaliser des soins esthétiques du visage, cou, décolleté en utilisant :   * des techniques manuelles * des produits cosmétiques * des appareils | - Adaptation du protocole au regard du diagnostic posé  - Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail  - Maîtrise des techniques en respectant :   * la réglementation en vigueur * l’anatomie et la physiologie * le confort du ou de la client(e) * les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * une démarche éco-citoyenne   une durée de réalisation optimisée | Incohérence entre le protocole proposé et le diagnostic ou diagnostic erroné  Absence d’organisation  Non maitrise des techniques | Difficultés d’adaptation entre protocole proposé et le diagnostic  Manque d’organisation du poste de travail  Fragilité dans la maîtrise des techniques | Maîtrise de l’adaptation du protocole au regard du diagnostic  Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise correcte des techniques | Maîtrise de l’adaptation du protocole au regard du diagnostic  Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise des techniques |
| C11.3 Réaliser des soins esthétiques du corps y compris mains et pieds en utilisant :   * des techniques manuelles * des produits cosmétiques * des appareils | - Adaptation du protocole au regard du diagnostic posé  - Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail  - Maîtrise des techniques en respectant :   * la réglementation en vigueur * l’anatomie et la physiologie * le confort du ou de la client(e) * les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * une démarche éco-citoyenne * une durée de réalisation optimisée | Incohérence entre le protocole proposé et le diagnostic ou diagnostic erroné  Absence d’organisation  Non maitrise des techniques  Aucune notion sur les micro-organismes et les précautions à prendre lors des soins esthétiques  Absence de mise en œuvre de démarche de prévention des risques biologiques  Incapacité à identifier des systèmes du corps et leur mise en relation avec les techniques professionnelles | Difficultés d’adaptation entre protocole proposé et le diagnostic  Manque d’organisation du poste de travail  Fragilité dans la maîtrise des techniques  Difficultés à identifier les microorganismes et les précautions à prendre lors des soins esthétiques  Difficultés à mettre en œuvre des démarches de prévention des risques biologiques  Fragilité dans l'identification des systèmes du corps et leur mise en relation avec les techniques professionnelles | Maîtrise de l’adaptation du protocole au regard du diagnostic  Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise correcte des techniques | Maîtrise de l’adaptation du protocole au regard du diagnostic  Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise des techniques |
| C11.4 UV | - Détermination d’un phototype  - Conseil adapté à la clientèle en tenant compte de la réglementation  - Maintenance des appareils selon la règlementation | Absence ou incohérence dans la détermination du phototype  Absence de conseils adaptés Non-respect de la réglementation | Manque d’autonomie dans la détermination d’un phototype.  Difficultés à respecter la règlementation, à formuler des conseils adaptés | Maîtrise de la détermination du phototype  Conseils corrects mais incomplets et respect de la réglementation | Maîtrise de la détermination du phototype  Conseils adaptés et tenant compte de la règlementation |
| **C2 : Adapter et mettre en œuvre des protocoles de maquillage (visage et ongles)** | | | | | |
| C.12.1 Elaborer un projet de maquillage | - Un projet de maquillage adapté à la situation, à la cliente, au client  - Justification des choix des techniques et des produits | Incohérence entre le projet proposé et la situation  Absence de justifications | Difficultés à proposer un projet de maquillage et à le justifier | Projet de maquillage adapté  Justification correcte mais incomplète | Projet de maquillage répondant à la situation, à la clientèle **ET** justifications pertinentes |
| C.12.2 Réaliser des maquillages | - Réalisation :   * dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * durée optimisée * Mise en valeur du visage   Technicité maîtrisée et résultat net | Non maîtrise des techniques  Absence de mise en valeur et de résultat | Fragilité dans la maîtrise des techniques et dans la mise en valeur | Maîtrise correcte de la technique  Résultat et mise en valeur corrects | Maîtrise des techniques  Mise en valeur de la cliente, du client et résultat net |
| C.12.3 Réaliser des démonstrations d’auto-maquillage | Argumentaire et gestuelle favorisant la vente et l’utilisation des produits de maquillage  - Conduite d’une séance d’auto-maquillage | Incohérence de l’argumentaire  Absence ou incapacité à conduire une séance d’automaquillage  Incohérence entre le projet proposé et situation professionnelles | Difficultés dans l’argumentaire  Difficultés à conduire une séance d’auto maquillage | Argumentaire et séance d’automaquillage corrects mais incomplètes | Maîtrise dans la conduite autonome et argumentée d’une séance d’automaquillage |
| C22.1 Adapter un protocole de maquillage des ongles | * Un projet de maquillage adapté à la situation, à la cliente, au client * Justification des choix | Proposition inadaptée à la demande et aux besoins du client  Absence ou incohérence des justifications | Difficultés à proposer un projet de maquillage adapté à la situation et à justifier les choix | Projet de maquillage adapté  Justification correcte mais incomplète | Projet de maquillage répondant à la situation, à la clientèle **ET** justifications pertinentes |
| C22.2 Réaliser un maquillage des ongles classique ou fantaisie | * Réalisation :   + dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie   + durée optimisée * Mise en valeur des ongles * Technicité maîtrisée et résultat net | Non maîtrise des techniques  Absence de mise en valeur | Difficultés dans la justification  Fragilité dans la maîtrise des techniques et dans la mise en valeur | Maitrise correcte de la technique  Résultat correct | Maîtrise des techniques  Mise en valeur de la cliente, du client et résultat net |
| C22.3 Réaliser un maquillage semi-permanent des ongles |
| **C3 Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques esthétiques liées aux phanères** | | | | | |
| C21.1 Adapter un protocole lié aux phanères | * Adaptation du protocole au regard des attentes de la clientèle | Incohérence entre le protocole proposé et les attentes de la clientèle | Difficultés d’adaptation du protocole au regard des attentes de la clientèle | Maîtrise dans l’adaptation du protocole au regard des attentes de la clientèle | Maîtrise dans l’adaptation du protocole au regard des attentes de la clientèle |
| C21.2. Réaliser des épilations :   * visage * membres supérieurs et inférieurs * tronc * maillot (simple, brésilien, américain, intégral) | * Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail * Maîtrise des techniques en respectant : * La réglementation en vigueur (seules seront mises en œuvre les techniques d’épilation que peuvent pratiquer les esthéticien(nes) * l’anatomie et la physiologie * le confort du ou (de la) client(e) * les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * une démarche éco-citoyenne * une durée de réalisation optimisée   - Un résultat net | Absence d’organisation  Non maîtrise de la technique  Aucune notion sur les micro-organismes et les précautions à prendre lors des épilations  Absence de mise en œuvre de démarche de prévention des risques biologiques  Incapacité à identifier des systèmes du corps et leur mise en relation avec les techniques professionnelles  Absence de netteté | Manque d’organisation du poste de travail  Fragilité dans la maîtrise des techniques  Difficultés à identifier les micro-organismes et les précautions à prendre lors des soins esthétiques  Difficultés à mettre en œuvre des démarches de prévention des risques biologiques  Fragilité dans l'identification des systèmes du corps et leur mise en relation avec les techniques professionnelles | Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise correcte de la technique  Résultat correct | Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise correcte de la technique  Résultat net |
| C21.3 Réaliser :   * des colorations et des décolorations des poils * la permanente et le rehaussement des cils | * Principes et effets recherchés : * de la coloration et de la décoloration des poils * de la permanente et du rehaussement des cils * de l’extension des cils : la réalisation de cette technique dépend du contexte de formation * Maîtrise des techniques en respectant : * la réglementation en vigueur * le confort du ou (de la) client(e) * les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * une durée de réalisation optimisée   - Un résultat net | Non maîtrise de la technique  Absence de netteté | Fragilité dans la maîtrise de la technique  Manque de netteté | Maîtrise correcte de la technique  Résultat correct | Maîtrise correcte de la technique  Résultat net |
| C21.4 Réaliser :   * un soin esthétique des ongles * des techniques de réparation d’ongles * des techniques de prothésie ongulaire | - Organisation, installation rationnelle et complète du poste de travail  - Maîtrise des techniques en respectant :   * la réglementation en vigueur * l’anatomie et la physiologie * le confort du ou (de la) client(e) * les règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * une démarche éco-citoyenne * une durée de réalisation optimisée   - Un résultat net | Absence d’organisation  Non maîtrise de la technique  Absence de netteté | Manque d’organisation du poste de travail  Fragilité dans la maîtrise des techniques  Manque de netteté | Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise correcte de la technique  Résultat correct | Organisation pertinente et rationnelle  Maîtrise de la technique  Résultat net |
| **C4 : Accueillir et prendre en charge la clientèle** | | | | | |
| C31.1 Adopter une attitude professionnelle | * Tenue professionnelle adaptée * Attitude et langage adaptés au profil du ou (de la) cliente | Absence de professionnalisme dans la tenue  Attitude et langage inadaptés  Absence de création des conditions d’accueil  Non maîtrise dans la conduite d’un dialogue  Absence de confort    Absence ou incohérence de commentaire argumenté  Absence ou non maîtrise de l’utilisation du fichier client | Difficultés à adopter une attitude professionnelle,  Difficultés à créer les conditions d’accueil  Difficultés à conduire un dialogue  Difficultés à veiller au confort de la clientèle  Difficultés à formuler un commentaire argumenté  Difficultés à renseigner un fichier client | Tenue professionnelle, attitude et langage adaptés | Tenue professionnelle, attitude et langage adaptés |
| C31.2 Créer les conditions d’accueil | Conditions matérielles relatives à l’hygiène, aux ambiances | Conditions d’accueil très satisfaisantes  Ecoute active et mise en confiance de la clientèle très satisfaisante  Confort de la clientèle très satisfaisant  Commentaire argumenté correct mais incomplet  Renseignement correct du fichier client | Conditions d’accueil très satisfaisantes  Ecoute active et mise en confiance de la clientèle très satisfaisante  Confort de la clientèle très satisfaisant  Commentaire argumenté ET complet  Conception et renseignement du fichier client maîtrisé |
| C31.3 Conduire un dialogue | Ecoute active  Mise en confiance de la clientèle |
| C31.4 Veiller au confort de la clientèle tout au long de la prestation | Identification des éléments de confort de la clientèle |
| C31.5 Commenter la prestation au cours des différentes phases | Présentation d’un commentaire argumenté |
| C31.6 Concevoir, renseigner et mettre à jour un fichier client | Elaboration d’une fiche client  Enregistrement précis d’informations  Mise à jour du fichier client |
| **C5: Analyser les attentes de la clientèle** | | | | | |
| C32.1 Repérer les attentes, les besoins et les motivations de la clientèle | Questionnaire pertinent  Observation méthodique | Absence de recherche des besoins | Difficultés à rechercher les besoins | Questionnaire pertinent mais incomplet | Questionnaire pertinent ET complet |
| C32.2 Présenter un bilan des attentes, des besoins et des motivations de la clientèle en vue de la vente ou de conseils d’utilisation de produits, de prestations esthétiques | Diagnostic exact  Présentation argumentée du bilan personnalisé | Incohérence dans le diagnostic et l’argumentaire | Fragilité dans le diagnostic et l’argumentation | Maîtrise du diagnostic correcte  Argumentation correcte mais incomplète | Maîtrise du diagnostic  Argumentation très satisfaisante |
| **C6: Conseiller et vendre des produits cosmétiques et des prestations esthétiques** | | | | | |
| C33.1 Reformuler les besoins de la clientèle | Reformulation correcte des besoins | Absence ou non maîtrise de la reformulation | Difficultés à reformuler les besoins | Reformulation correcte | Maîtrise de la reformulation |
| C33.2 Sélectionner des produits ou des services adaptés aux attentes | Proposition de produits ou de prestations de services adaptés | Absence de proposition ou incohérence dans la sélection et l’adaptation au client  Absence d’argumentation  Ou incohérence  Absence ou incohérence dans le repérage et la réponse aux objections  Absence de vente additionnelle ou propositions non pertinentes  Absence ou nombreuses incohérences dans la conclusion de l’acte d’achat et dans la proposition des doses d’essai  Absence ou non maîtrise de la prise de rendez-vous  Non maîtrise de la fidélisation | Difficultés à sélectionner des produits  Difficultés à argumenter  Difficultés à formuler des réponses aux objections  Difficultés à proposer des ventes additionnelles  Des difficultés dans la conclusion de l’acte d’achat, dans la proposition des doses d’essai  Manque d’autonomie et fragilités dans la prise de rendez-vous et dans l’utilisation de l’outil de fidélisation | Sélection correcte des produits  Argumentation correcte mais incomplète  Repérages et réponses aux objections corrects  Proposition de vente additionnelle correcte  Conclusion de l’acte d’achat correcte  Proposition argumentée mais incomplète  Prise de rendez-vous correcte avec aide  Utilisation correcte de l’outil de fidélisation | Sélection très satisfaisante des produits ou prestations  Argumentation très satisfaisante  Maîtrise du repérage et de la réponse aux objections  Proposition pertinente de ventes aditionnelles  Maîtrise de la conclusion de la vente : conclusion de l’acte d’achat, dose d’essai, prise de rendez-vous et fidélisation |
| C33.3 Argumenter la sélection | Argumentation développée de la sélection relative aux attentes, aux besoins de la clientèle |
| C33.4 Répondre aux objections | Repérage des freins à la décision  Réponses pertinentes aux objections |
| C33.5 Proposer une vente additionnelle de produits, de prestations | Propositions pertinentes |
| C33.6 Conclure la vente | Conclusion de l’acte d’achat par l’encaissement  Proposition argumentée de doses d’essai  Prise de rendez-vous  Utilisation d’un outil de fidélisation |
| **C7 : Mettre en place et animer des actions de promotion de produits et de prestations esthétiques** | | | | | |
| C34.1 Présenter des produits sur un stand, dans une vitrine, sur un linéaire | Présentation harmonieuse, attractive, conforme à l’image de la marque, au thème | Incohérence dans la mise en valeur des produits  Non maîtrise de l’animation de l’action | Difficultés à mettre en valeur les produits | Présentation des produits correcte | Présentation pertinente et mise en valeur des produits qui respecte le cahier des charges |
| C34.2 Exploiter les éléments de valorisation d’un support publicitaire pour promouvoir un produit, une prestation | Présentation argumentée de la valorisation du support publicitaire | Absence d’argumentation  Ou incohérence dans la présentation  Absence ou incohérence dans la démarche, dans la programmation de l’action  Absence ou non maîtrise dans l’exploitation du fichier client.  Règlementation non respectée  Les indicateurs ne sont pas proposés. | Difficultés à utiliser les supports publicitaires et à formuler un argumentaire  Difficultés à concevoir, programmer et animer l’action  Difficultés à argumenter l’exploitation du fichier client et à respecter la règlementation  Les indicateurs ne sont pas compris et comportent des interprétations fausses. | Présentation et argumentaire corrects mais incomplets  Conception, programmation et animation correcte  Exploitation du fichier client correcte  Argumentation correcte et à développer  Règlementation respectée  Les indicateurs sont lus et complétés mais avec des erreurs d’interprétation. | Maîtrise dans l’exploitation des supports publicitaires dans un objectif de promotion  Conception d’une animation argumentée au regard des objectifs  Animation maîtrisée d’une action  Proposition argumentée **ET** conforme à la règlementation  Les indicateurs sont pris en compte et interprétés. |
| C34.3 Concevoir, programmer, animer une action de promotion d’un produit, d’une prestation dans l’entreprise | Démarche argumentée de conception et de programmation  Animation répondant aux objectifs fixés |
| C34.4 Exploiter un fichier clients à des fins commerciales | Proposition d’exploitation argumentée et conforme à la réglementation |
| C34.5 Mesurer l’impact d’une action de promotion | Prise en compte et interprétation d’indicateurs |
| **C8 : Evaluer la satisfaction de la clientèle** | | | | | |
| C35.1 Analyser le résultat d’un protocole, d’une technique | Appréciation et analyse des écarts entre le résultat obtenu et le résultat attendu | Absence ou incohérence dans l’analyse des résultats obtenu et l’écart au regard des résultats attendus  Absence ou incohérence dans le questionnement et dans l’analyse des réponses  Absence ou incohérence dans les solutions proposées et leur argumentation | Difficultés à analyser l’écart de résultats d’un protocole ou d’une technique  Fragilités dans la formulation du questionnement et difficultés dans l’analyse des réponses  Difficultés à proposer des solutions et les argumenter | Analyse correcte mais incomplète des résultats  Questionnement correct  Analyse des réponses à approfondir  Solution adaptées et correctes mais argumentation incomplète | Appréciation **ET** analyse de l’écart des résultats  Questionnement pertinent **ET** analyse des réponses avec identifications des causes  Solutions adaptées **ET** argumentées |
| C35.2 Identifier des indicateurs de satisfaction et de non-satisfaction | Formulation d’un questionnement pertinent  Analyse des réponses en identifiant les causes de satisfaction et de non-satisfaction |
| C35.3 Proposer des solutions | Solutions adaptées et argumentées dans un but de fidélisation de la clientèle |
| **C 9 : Animer et encadrer le personnel** | | | | | |
| C41.1 Situer sa fonction dans l’entreprise et dans l’équipe de travail | Identification de la fonction et des compétences spécifiques de chaque membre de l’entreprise | L’identification n’est pas réalisée.  Les besoins ne sont pas repérés.  La formation n’est pas réalisée.  Le personnel n’est pas formé. | L’identification est réalisée mais n’est pas spécifique à chaque membre de l’entreprise.  Les besoins sont repérés mais non corrects.  La formation est proposée mais ne répond pas aux attentes.  Le personnel est formé mais pas pour la situation donnée. | L’identification est réalisée pour chaque membre de l’entreprise mais elle reste à développer.  Les besoins sont repérés mais restent à développer.  La formation est proposée mais reste à développer pour répondre aux attentes.  Le personnel est formé mais cela reste à développer. | L’identification est réalisée et pertinente pour chaque membre de l’entreprise.  L’ensemble des besoins est repéré.  La formation proposée est adéquate aux attentes.  Le personnel est formé pour une situation donnée |
| C41.2 Recenser les besoins de formation | Liste ordonnée des besoins de formation |
| C41.3 Proposer une formation continue pour le personnel | Analyse des besoins de formation  Proposition d’une action de formation adaptée aux besoins des personnels et aux objectifs de l’entreprise |
| C41.4 Former les personnels dans l’entreprise | Personnel formé |
| **C10 : Évaluer le travail du personnel** | | | | | |
| C42.1 Repérer les critères d’efficacité du travail dans l’entreprise | Proposition d’indicateurs pertinents et adaptés à la situation | Aucune proposition n’est faite. | La proposition n’est pas fiable. | La proposition d’indicateurs et pertinente **OU** adaptée à la situation. | La proposition d’indicateurs et pertinente **ET** adaptée à la situation. |
| C42.2 Analyser les résultats du travail | Analyse des écarts entre le travail prescrit et le travail réalisé |
| C42.3 Proposer des solutions | Proposition d’action d’évolution pour le personnel |
| **C11 : Participer au recrutement** | | | | | |
| C43.1 Rédiger une offre d’emploi | Présentation d’une offre d’emploi concise, claire et pertinente | L’offre n’est pas proposée.  Aucune proposition n’est faite. | L’offre comporte un seul des critères : concise **OU** claire OU pertinente. | L’offre comporte deux des critères : concise **ET/OU** claire ET/OU pertinente. | L’offre proposée est concise claire et pertinente pour la situation donnée.  La sélection est argumentée |
| C43.2 Sélectionner des candidat(e)s potentiel(le)s | Présentation d’une sélection argumentée des candidat(e)s en adéquation avec le poste à pourvoir |
| **C12: Communiquer avec différents interlocuteurs** | | | | | |
| C51.1 Communiquer avec les fabricants, les fournisseurs, les professionnels | Messages pertinents et adaptés à l’interlocuteur | La communication est impossible avec l’interlocuteur.  Le mode de communication et l’argumentation sont fragiles OU non adaptés à la situation. | La communication n’est ni pertinente ni adaptée à l’interlocuteur.  Le mode de communication n’est pas judicieux mais l’argumentation proposée pour l’outil est maitrisée. | La communication est pertinente mais non adaptée à l’interlocuteur OU n’est pas pertinente mais adaptée à l’interlocuteur.  Le mode de communication est judicieux mais manque d’argumentation. | La communication est pertinente **ET** adaptée à l’interlocuteur.  Le mode de communication est judicieux et argumenté. |
| C51.2 Utiliser les outils d’information et de communication | Mode de communication judicieux et argumenté |
| **C13: Assurer la veille documentaire** | | | | | |
| C52.1 Rechercher, sélectionner et traiter les informations | Recensement judicieux et classement des ressources documentaires scientifiques, professionnelles et réglementaires  Appropriation des éléments d’un texte juridique | Les informations sont retranscrites sans sélection ni traitement.    Aucun dossier n’est présenté. | La veille documentaire est assurée mais il manque des éléments **ET** les éléments ne sont pas appropriés.  Le dossier n’est ni pertinent ni structuré. | La veille documentaire est assurée mais il manque des éléments **OU** les éléments ne sont pas appropriés.  Le dossier est pertinent **OU** structuré. | La veille documentaire est assurée avec toutes les attentes : recensement, classement et les éléments sont appropriés.  Le dossier est pertinent **ET** structuré. |
| C52.2 Réaliser un dossier documentaire | Dossier pertinent et structuré |
| **C14 : Assurer le pilotage de l’entreprise** | | | | | |
| C53.1 Gérer les produits et les équipements | Organisation de la réception, de l’étiquetage, du rangement des produits, des consommables, de l’outillage, du linge et des matériels  Gestion des stocks  Matériel disponible et fiable (hygiène et sécurité) | La gestion des produits et des équipements n’est pas réalisée.  Les encaissements sont enregistrés ET/OU réalisés dans le respect de la réglementation en vigueur ne sont pas réalisés. | La gestion des produits et des équipements est réalisée mais les produits et matériels ne sont pas exploitables.  Les encaissements sont enregistrés ET/OU réalisés dans le respect de la réglementation en vigueur mais avec des erreurs. | La gestion des produits et des équipements est réalisée avec des erreurs cependant les produits et matériels restent exploitables.  Les encaissements sont enregistrés **OU** réalisés dans le respect de la réglementation en vigueur. | La gestion des produits et des équipements est fiable et permet l’utilisation de ces derniers.  Les encaissements sont enregistrés **ET** réalisés dans le respect de la réglementation en vigueur. |
| C53.2 Gérer les encaissements | Enregistrement des ventes  Edition et délivrance de factures dans le respect de la réglementation en vigueur |
| C53.3 Prévoir l’évolution de l’activité de l’entreprise | Analyse de l’activité  Appréciation de l’écart entre les résultats attendus et les résultats obtenus  Propositions de solutions | L’évolution de l’activité n’est pas réalisée.  Les calculs ne sont pas réalisés, expliqués ou sans logique.  Le candidat ne maitrise aucun document lié au suivi des opérations bancaires.  Les documents administratifs ne sont pas renseignés.  Le tableau de bord n’est pas renseigné  Le candidat produit un planning ne respectant pas le droit et non efficace (consignes données non respectées)  Le planning n’est pas réalisé. | L’évolution de l’activité comporte des avec des erreurs significatives rendant les documents non exploitables.  Le calcul des coûts de revient et la fixation du prix de vente ont la logique mathématique mais avec des erreurs.  Le candidat maitrise l’ensemble un seul des documents sans erreurs.  Les documents administratifs sont renseignés mais des erreurs les rendent inexploitables par l’entreprise.  Le tableau de bord n’a pas été compris et comporte des informations fausses.  Le candidat produit un planning ne respecte pas les règles de droit ou les consignes données. | L’évolution de l’activité comporte des erreurs mais les documents restent exploitables par l’entreprise.  Le calcul des coûts de revient **OU** la fixation du prix de vente sont maitrisés.  Le candidat maitrise l’ensemble une partie documents sans erreurs. Sur les trois documents, deux sont maitrisés.  Les documents administratifs sont complétés avec quelques erreurs non significatives.  Le tableau de bord est lu et complété mais avec quelques erreurs.  Les règles de droit et les consignes sont respectées mais des erreurs dans la réalisation. | L’évolution de l’activité est réalisée sans erreur.  Le calcul des coûts de revient **ET** la fixation du prix de vente sont maitrisés.  Le candidat maitrise l’ensemble des documents sans erreur.  Les documents administratifs sont corrects, sans erreurs.  Le tableau de bord est lu et complété de façon exacte.  Les règles de droit sont respectées et le planning respecte les consignes données. |
| C53.4 Déterminer les coûts de revient et le prix de vente des prestations esthétiques | Prix justifié |
| C53.5 Effectuer le suivi des opérations bancaires | Préparation des versements à la banque  Suivi des échéances financières  Suivi des relevés bancaires |
| C53.6 Exécuter les travaux administratifs consécutifs à l’activité d’une l’entreprise | Documents administratifs correctement renseignés |
| C53.7 Enregistrer les éléments du tableau de bord | Tableau de bord correctement renseigné |
| C53.8 Elaborer un planning de travail du personnel | Planification efficace des activités du personnel de façon journalière, hebdomadaire, trimestrielle, annuelle |
| **C15 : Installer et gérer des espaces de travail** | | | | | |
| C54.1 Installer et gérer les espaces de travail | Proposition d’aménagements généraux et spécifiques pour :  o Les postes de travail  o Les espaces techniques | Absence ou incohérence dans les propositions d’aménagements | Difficultés à proposer un aménagement des espaces de travail | Proposition cohérente et correcte des aménagements | Proposition complète et très satisfaisante des aménagements pour les situations données. |