

N° MODÈLE :

N° CANDIDAT : ESTH

SUJET N°

PRODUITS COSMÉTIQUES

MAQUILLAGE

PRESTATIONS

PARFUMERIE

- Un des membres du jury sera client (e) et modèle.
- Il doit inscrire sur cette fiche le n° du sujet, cocher la case pour la dominante du sujet.
- Le (la) cliente (e) vous demande conseil pour un produit ou un service.

Vous devez : → argumenter la vente que vous envisagez.

→ répondre à une objection du client.

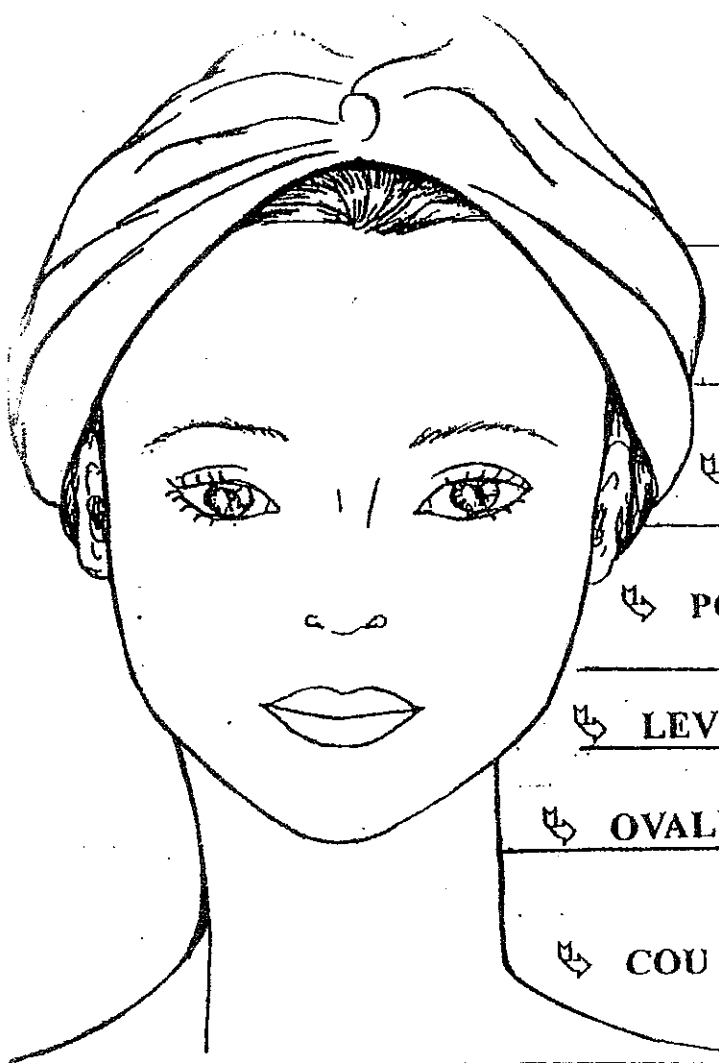
→ rédiger, après observation du (de la) client (e) / modèle qui s'est désigné (e), la fiche de soins ou de maquillage.

Vous disposez de 10 minutes maximum pour vendre le produit ou la prestation.

La durée totale de l'épreuve est de 30 minutes.

**FICHE D'OBSERVATION
ET
DE CONSEIL BEAUTE**

FICHE TECHNIQUE D'OBSERVATION DE LA PEAU



↪ FRONT

↪ YEUX

↪ POMMETTES/NEZ

↪ LEVRES

↪ OVALE/MENTON

↪ COU

AGE APPARENT: moins de 20 ans de 20 à 30 ans de 30 à 40 ans de 40 à 50 ans de 50 à 60 ans 60 ans et plus

↪ TYPE DE PEAU / ET CONCLUSION GENERALE :

↪ SOINS PRIORITAIRES EN CABINE :

FICHE CONSEIL POUR LA CLIENTE

SOINS QUOTIDIENS

☞ NETTOYER Matin Soir

☞ LOTIONNER Matin Soir

☞ PROTEGER Soin du matin ou du Soir

☞ NOURRIR/EQUILIBRER Soin du matin ou du Soir

SOINS PERIODIQUES

☞ GOMMAGE Fréquence :

☞ MASQUES Fréquence :

CURES ET SOINS SPECIFIQUES (Précisez lesquels sont effectués en institut ou au domicile)

	INSTITUT	DOMICILE
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Votre Esthéticienne Cosméticienne : Date : Votre type de peau :

SUJET N°

N° MODÈLE :

N° CANDIDAT : ESTH

PRODUITS COSMÉTIQUES	<input type="checkbox"/>
MAQUILLAGE	<input type="checkbox"/>
PRESTATIONS	<input type="checkbox"/>
PARFUMERIE	<input type="checkbox"/>

- Un des membres du jury sera client (e) et modèle.
- Il doit inscrire sur cette fiche le n° du sujet, cocher la case pour la dominante du sujet.
- Le (la) cliente (e) vous demande conseil pour un produit ou un service.

Vous devez : → argumenter la vente que vous envisagez.

→ répondre à une objection du client.

→ rédiger, après observation du (de la) client (e) / modèle qui s'est désigné (e), la fiche de soins ou de maquillage.

Vous disposez de 10 minutes maximum pour vendre le produit ou la prestation.

La durée totale de l'épreuve est de 30 minutes.

FICHE DE SOINS ET CONSEILS

CAP : ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE soins esthétiques-conseil-vente	50 33604	SESSION 2002
EP 3 – Vente - Conseil	Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	COEFF . 2 PAGE : 1 / 2

FICHE D'OBSERVATION

AGE APPARENT : moins de 20 ans de 20 à 30 ans de 30 à 40 ans de 40 à 50 ans de 50 à 60 ans 60 ans et plus

TYPE DE PEAU	<input type="checkbox"/> Sèche	<input type="checkbox"/> Grasse	<input type="checkbox"/> Mixte	<input type="checkbox"/> Déshydratée
- Texture	<input type="checkbox"/> Fine	<input type="checkbox"/> Epaisse	<input type="checkbox"/> normale	
- Teint	<input type="checkbox"/> Clair	<input type="checkbox"/> Mat	<input type="checkbox"/> Bronzé	<input type="checkbox"/> Autre
PARTICULARITÉS	<input type="checkbox"/> Pores dilatés	<input type="checkbox"/> Comédons	<input type="checkbox"/> Naevi	<input type="checkbox"/> Ephélides
	<input type="checkbox"/> Ridules	<input type="checkbox"/> Rides	<input type="checkbox"/> Couperose	<input type="checkbox"/> Erythrose
- Double menton	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> A surveiller	
Fermeté de la peau du cou	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> A surveiller	
PILOSITÉ DU VISAGE	<input type="checkbox"/> Normale	<input type="checkbox"/> Peu développée	<input type="checkbox"/> Très développée	
- Qualité du poil	<input type="checkbox"/> Moustache	<input type="checkbox"/> Barbe	<input type="checkbox"/> Autre	
- Rasage	<input type="checkbox"/> Imberbe	<input type="checkbox"/> Souple	<input type="checkbox"/> Dur	<input type="checkbox"/> Autre
- Fréquence	<input type="checkbox"/> Electrique	<input type="checkbox"/> Avec lame	<input type="checkbox"/> Autre	
	<input type="checkbox"/> Matin	<input type="checkbox"/> Matin et soir		
- Sourcils	<input type="checkbox"/> Fournis	<input type="checkbox"/> Rapprochés	<input type="checkbox"/> Argentés	
MAINS :	PEAU :	<input type="checkbox"/> Normale	<input type="checkbox"/> Sèche	<input type="checkbox"/> Déshydratée
- Imperfections				
ONGLES : - Forme : _____				
- Imperfections : - _____				

SOINS ET CONSEILS APPROPRIÉS

Produits et conseils pour le rasage :

Avant rasage :

Pour le rasage :

Après rasage :

Soins spécifiques du visage, avec fréquence :

Institut

Domicile

Soins des mains et des ongles, avec fréquence :

SUJET N°

PRODUITS COSMÉTIQUES

MAQUILLAGE

PRESTATIONS

PARFUMERIE

N° MODÈLE :

N° CANDIDAT : ESTH

- Un des membres du jury sera client (e) et modèle.
- Il doit inscrire sur cette fiche le n° du sujet, cocher la case pour la dominante du sujet.
- Le (la) cliente (e) vous demande conseil pour un produit ou un service.

Vous devez : → argumenter la vente que vous envisagez.

→ répondre à une objection du client.

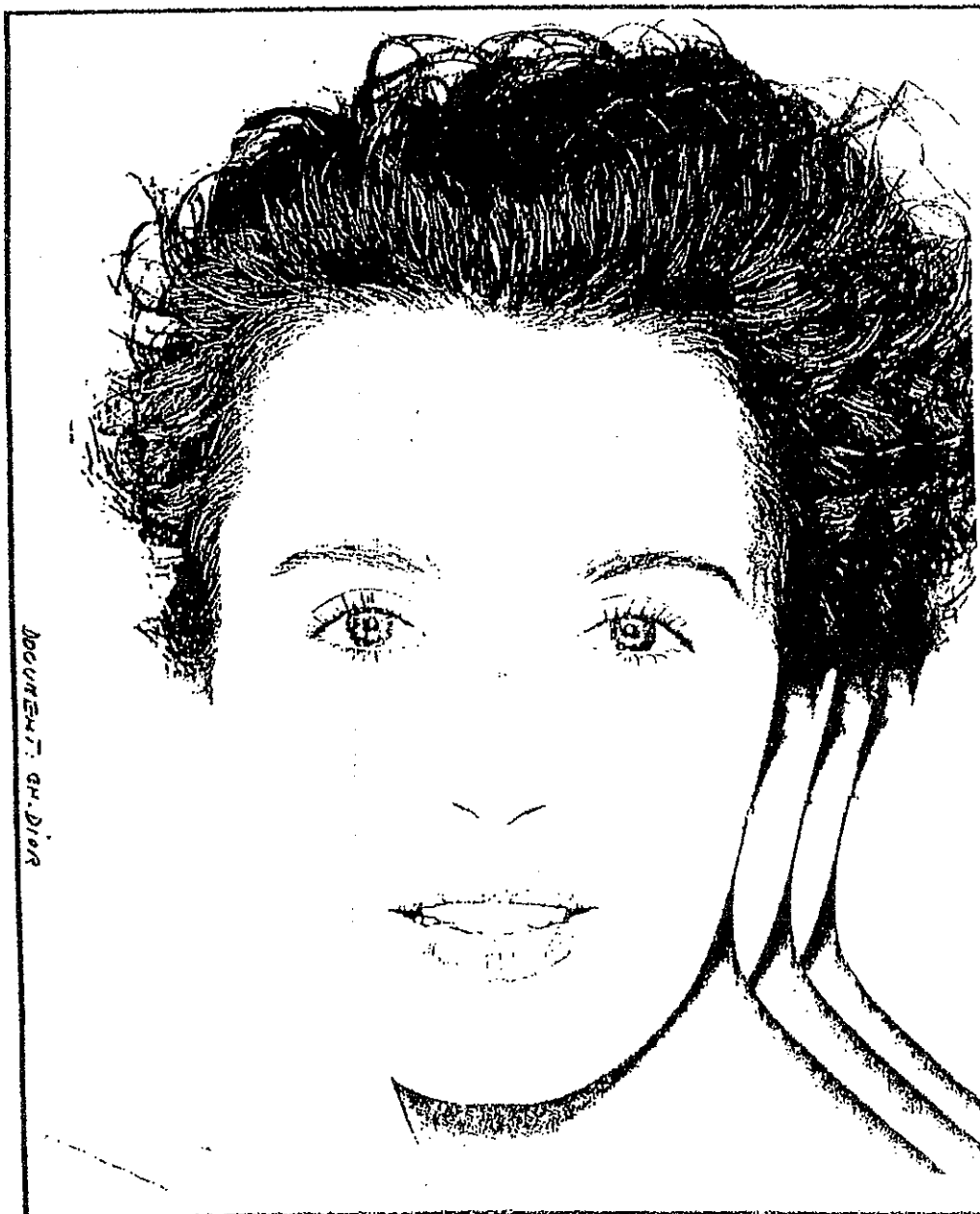
→ rédiger, après observation du (de la) client (e) / modèle qui s'est désigné (e), la fiche de soins ou de maquillage.

Vous disposez de 10 minutes maximum pour vendre le produit ou la prestation.

La durée totale de l'épreuve est de 30 minutes.

FICHE TECHNIQUE D'OBSERVATION ET DE CONSEILS
MAQUILLAGE

Produits conseillés	Texture	Couleur	Justifications personnalisées
<u>Maquillage du teint</u>			
Base de maquillage			
Fonde de teint			
Anti-cerne			
Poudre			
Fard à joue			
Autres			
<u>Maquillage des yeux</u>			
Crayons à sourcils			
Ombres à paupières			
Crayons yeux			
Eye-liner			
Mascara			
Autres			
<u>Maquillage des lèvres</u>			
Crayons lèvres			
Rouge à lèvres			
Autres			
<u>Maquillage des ongles</u>			



*** MAQUILLAGE PERSONNALISE ***

La représentation du maquillage sera effectuée avec des crayons de couleurs, des pastels ou des fards secs.

CONSEILS BEAUTE PLUS :

Quels conseils pouvez-vous formuler à votre modèle afin de mettre en valeur son maquillage (coiffure, couleur des cheveux, accessoires et bijoux, style et couleur vestimentaire...) :

AGE APPARENT

- moins de 20 ans de 20 à 30 ans de 30 à 40 ans
de 40 à 50 ans de 50 à 60 ans 60 ans et plus

Organisation de l'épreuve de Vente du CAP Esthétique cosmétique 2002

Complément de consignes :

- chaque jury après lecture du sujet désigne l'un des deux membres comme client et modèle pour la fiche.
- la candidate se présente au jury avec les trois fiches
- c'est le client / modèle qui choisit la fiche lui correspondant et correspondant au sujet.
- le membre jury client / modèle inscrit le N° du sujet, coche la case correspondant à la dominante du sujet; donne la possibilité à la candidate après la vente de se laisser observer pour que la candidate renseigne la fiche.

Vous tenez le rôle du client (ou cliente) pour le sujet ci-dessous.

Votre peau est grasse, votre teint brouillé, vous avez de nombreux points noirs. Vous pensez qu'un soin esthétique apportera une solution à votre problème.

Rappel des exigences de l'épreuve : Pour le jury

- Le jury ne devra formuler qu'une seule objection (réf : définition de l'épreuve)
- Le jury ne doit pas exiger une vente complémentaire
- Ce n'est pas une épreuve de technologie des produits
- Choisir et ne laisser à la candidate qu'une seule fiche correspondant au jury client.

CAP : ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE soins esthétiques-conseil-vente		50 33604	SESSION 2002
EP 3 – Vente – Conseil	Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	COEFF . 2	PAGE : 1 / 1

Date : Matin Après-midi

SESSION 2002

NOM ET SIGNATURE DES MEMBRES DU JURY :

PHASE DE LA VENTE	CRITÈRES D'ÉVALUATION	B A R R E M E	NUMÉRO CANDIDATS						
			NUMÉRO DES SUJETS						
ACCUEIL COMMUNICATION	<ul style="list-style-type: none"> - Attitude avenante - Présentation (coiffure, habillement, maquillage ...) - Mise en confiance du client / de la cliente. - Aptitude générale à la communication verbale et non verbale 	5							
RECHERCHE DES BESOINS	<ul style="list-style-type: none"> - Découverte des besoins exprimés - Prise en compte des besoins exprimés - Intégration des nouvelles informations - Reformulation de la découverte des besoins 	7							
CHOIX DU PRODUIT OU SERVICE	<ul style="list-style-type: none"> - Choix judicieux et adapté 	4							
ARGUMENTATION	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation d'une argumentation logique, rigoureuse et adaptée - Capacité à valoriser produit et /ou service (démonstration) 	6							
		2							
RÉPONSE À L'OBJECTION	<ul style="list-style-type: none"> - Attitude et maîtrise face à l'objection 	3							
PRISE DE CONGÉ	<ul style="list-style-type: none"> - conclusion vente - Prise de congé 	3							
		SOUS TOTAL							
FICHE		10							
	TOTAL	40							
	TOTAL SUR 20 ARRONDI AU DEMI-POINT SUPÉRIEUR								