

CORRIGE N°A1

OBJECTIFS :

- Interroger la cliente sur le choix de sa tenue
- Adapter le maquillage à la tenue et à l'occasion

PROPOSITIONS PRIORITAIRES :

Vente :

- fond de teint couvrant
- poudre pailletée ou irisée
- blush, rouge à lèvres et crayon, fard à paupières et crayon, mascara (suivant ce que la cliente ne possède déjà)
- vernis à ongles
- éventuellement paillettes, strass et faux-cils
- ampoule coup d'éclat en base de pré-maquillage (traits détendus)

Services :

- conseils d'utilisation des différents produits permettant d'enchaîner sur une proposition de prestations
- essai maquillage avec remise en forme du sourcil

ARGUMENTS DE VENTE :

- Rehausser le teint
- Donner du relief au visage
- Intensifier le regard
- Remodeler la bouche
- Bien penser à protéger sa peau

Groupement interacadémique II	Session 2005	Facultatif : code		
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE				
EP3 Vente – Conseil				
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1