

N° CANDIDAT :

1. Compléter le tableau ci-dessous en choisissant les produits les mieux adaptés au sujet :

PRODUITS CONSEILLÉS	EFFETS ATTENDUS	FRÉQUENCE D'UTILISATION

2. Conseiller une prestation de service adaptée :

PRESTATION	FRÉQUENCE	JUSTIFICATION

Groupement interacadémique II	Session 2005	FC 1
<b>CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE</b>		
<b>EP3 Vente – conseil</b>		
<b>FICHE CONSEIL</b>		

N° CANDIDAT :

Nom du/de la client(e) :

Age :

Nature de sa peau :

Observations particulières :

But recherché par les soins :

Besoins exprimés par le/la client(e) :

**Produits et/ou services conseillés :**

TYPE DE PRODUIT/SERVICE	EFFETS ATTENDUS	ARGUMENT DE VENTE

**Vente complémentaire :**

TYPE DE PRODUIT/SERVICE	ACTION	RÉSULTAT

**Doses d'essai remises (maximum 2) :**

--	--

Groupement interacadémique II	Session 2005	FC 2
<b>CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE</b>		
<b>EP3 Vente – conseil</b>		
<b>FICHE CONSEIL</b>		

N° CANDIDAT :

1. Compléter le tableau ci-dessous :

CONSEILS	TEXTURE DU PRODUIT	PRINCIPES ACTIFS
<u>Nettoyer :</u>		
<u>Tonifier :</u>		
<u>Protéger :</u>		
<u>Produit complémentaire :</u>		

Groupement interacadémique II	Session 2005	FC 3
<b>CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE</b>		
<b>EP3 Vente – conseil</b>		
<b>FICHE CONSEIL</b>		

N° CANDIDAT :

**1. Objectif(s) :**

.....  
.....

**2. Produits proposés :**

TYPE	RYTHME D'UTILISATION. JUSTIFICATIONS

**3. Prestation(s) proposée(s) à l'institut :**

TYPE	JUSTIFICATIONS

**4. Arguments de vente (3 propositions minimum) :**

.....  
.....  
.....

**5. Conseils complémentaires, si justifiés :**

.....  
.....

Groupement interacadémique II	Session 2005	FC 4
<b>CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE</b>		
<b>EP3 Vente – conseil</b>		
<b>FICHE CONSEIL</b>		