

| |
|--|
| CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE EP3 VENTE – CONSEIL |
|--|

Fiche récapitulative : sujets et documents supports

| | SUJET N°A1 | SUJET N°A2 | SUJET N°A3 | SUJET N°A4 | SUJET N°A5 |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| FICHE D'OBSERVATION | FOM3 | FOM2 | FOM1 | FOM2 | FOM3 |
| FICHE CONSEIL | FC4 | FC4 | FC4 | FC4 | FC4 |

| | SUJET N°B1 | SUJET N°B2 | SUJET N°B3 | SUJET N°B4 | SUJET N°B5 |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| FICHE D'OBSERVATION | FOM2 | FOM1 | FOM3 | FOM1 | FOM2 |
| FICHE CONSEIL | FC1 | FC1 | FC1 | FC1 | FC1 |

| | SUJET N°C1 | SUJET N°C2 | SUJET N°C3 | SUJET N°C4 | SUJET N°C5 |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| FICHE D'OBSERVATION | FOM1 | FOM3 | FOM2 | FOM3 | FOM1 |
| FICHE CONSEIL | FC1 | FC3 | FC1 | FC1 | FC1 |

| | SUJET N°D1 | SUJET N°D2 | SUJET N°D3 | SUJET N°D4 | SUJET N°D5 |
|----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| FICHE D'OBSERVATION | FOM3 | FOM2 | FOM1 | FOM2 | FOM3 |
| FICHE CONSEIL | FC1 | FC3 | FC2 | FC1 | FC2 |

N° CANDIDAT :

| | |
|---|---|
| <p>ETUDE GÉNÉRALE DU VISAGE</p> <p>/ 4 pts</p> | <ul style="list-style-type: none"> • TEINT : <input type="checkbox"/> Pâle <input type="checkbox"/> Doré <input type="checkbox"/> Terne • TYPE DE PEAU : <input type="checkbox"/> Grasse <input type="checkbox"/> Mixte <input type="checkbox"/> Déshydratée <input type="checkbox"/> Alipidique <input type="checkbox"/> Sénescence • ASPECT : <input type="checkbox"/> Luisant <input type="checkbox"/> Mat <input type="checkbox"/> Pores dilatés <input type="checkbox"/> Comédons <input type="checkbox"/> Rides, ridules • ANOMALIES : <input type="checkbox"/> Pigmentaires <input type="checkbox"/> Vasculaires <input type="checkbox"/> Cicatrices <input type="checkbox"/> Pilosité <input type="checkbox"/> Cernes, poches |
| <p>ETUDE DES YEUX</p> <p>/ 1 pt</p> | <ul style="list-style-type: none"> • FORME DES YEUX : <input type="checkbox"/> Tombants <input type="checkbox"/> En amandes <input type="checkbox"/> Globuleux <input type="checkbox"/> Autres : <input type="checkbox"/> Bridés <input type="checkbox"/> Petits <input type="checkbox"/> Ronds • ECARTEMENT DES YEUX : <input type="checkbox"/> Rapprochés <input type="checkbox"/> Ecartés <input type="checkbox"/> Normaux |
| <p>ETUDE DES SOURCILS</p> <p>/ 1 pt</p> | <ul style="list-style-type: none"> • EPAISSEUR : <input type="checkbox"/> Naturel <input type="checkbox"/> Epilé <input type="checkbox"/> Fin • LIGNE : <input type="checkbox"/> Ascendante <input type="checkbox"/> Horizontale <input type="checkbox"/> Descendante <input type="checkbox"/> Longue <input type="checkbox"/> Courte <input type="checkbox"/> Normale • POINT DE DÉPART : <input type="checkbox"/> Rapprochés <input type="checkbox"/> Ecartés <input type="checkbox"/> Normaux |
| <p>ETUDE DE LA BOUCHE</p> <p>/ 1pt</p> | <ul style="list-style-type: none"> • EPAISSEUR DES LÈVRES : lèvre supérieure <input type="checkbox"/> Fine <input type="checkbox"/> Normale <input type="checkbox"/> Epaisse lèvre inférieure <input type="checkbox"/> Fine <input type="checkbox"/> Normale <input type="checkbox"/> Epaisse • COMMISSURES DES LÈVRES : <input type="checkbox"/> Droites <input type="checkbox"/> Remontantes <input type="checkbox"/> Descendantes |

Note : / 7

| | | |
|--------------------------------------|--------------|-------|
| Groupement interacadémique II | Session 2005 | FOM 1 |
| CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE | | |
| EP3 Vente – conseil | | |
| FICHE D'OBSERVATION DU MODÈLE | | |

N° CANDIDAT :

| EXAMEN VISUEL DU VISAGE | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|--------------------------|
| CARNATION (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> claire <input type="checkbox"/> normale <input type="checkbox"/> mate | | | | | |
| CARACTÉRISTIQUES CUTANÉES (2 pts) : | | | | | |
| | Parties latérales | Partie médiane | | Parties latérales | Partie médiane |
| Manque de sébum | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Excès de sébum | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Pores serrés | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Pores dilatés | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Grain fin | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Grain grossier | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Altérations | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Comédons | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| DÉSHYDRATATION (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> superficielle <input type="checkbox"/> profonde | | | | | |
| RELÂCHEMENT (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> cutané <input type="checkbox"/> musculaire | | | | | |
| RELIEFS CUTANÉS (1 pt) : | | | | | |
| (les localiser) | | | | | |
| ridules : | | | | | |
| rides : | | | | | |
| plis d'expression : | | | | | |
| EXAMEN PALPATOIRE DU VISAGE | | | | | |
| TOUCHER (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> doux <input type="checkbox"/> rugueux <input type="checkbox"/> granuleux | | | | | |
| EPIDERME (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> fin <input type="checkbox"/> épais | | | | | |
| ELASTICITÉ (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> manque de souplesse | | | | | |
| CHALEUR (1 pt) : | | | | | |
| <input type="checkbox"/> zones chaudes | | localisation : | | | |
| <input type="checkbox"/> zones froides | | localisation : | | | |
| DIAGNOSTIC DE PEAU | | | | | |
| TYPE DE PEAU (0,25 pt) : <input type="checkbox"/> sèche <input type="checkbox"/> mixte <input type="checkbox"/> grasse | | | | | |
| PARTICULARITÉS : <input type="checkbox"/> déshydratée <input type="checkbox"/> sensibilisée | | | | | |
| (1 pt) <input type="checkbox"/> atone <input type="checkbox"/> dévitalisé | | | | | |
| ZONES FRAGILES : <input type="checkbox"/> contour des yeux <input type="checkbox"/> contour des lèvres | | | | | |
| (0,25 pt) | | | | | |

Note :

/ 7

| | | |
|--------------------------------------|--------------|-------|
| Groupement interacadémique II | Session 2005 | FOM 3 |
| CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE | | |
| EP3 Vente – conseil | | |
| FICHE D’OBSERVATION DU MODÈLE | | |

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

CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE

EP3 Vente – conseil

FICHE CONSEIL

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 |
| CAP ESTHÉTIQUE – COSMÉTIQUE | | |
| EP3 Vente – conseil | | |
| FICHE CONSEIL | | |

SUJET N°A1

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

**Une cliente, habituée à se maquiller la journée, désire des conseils pour un maquillage soir intense à l'occasion du nouvel an.
Elle ne pourra pas venir se faire maquiller à l'institut.
Que lui conseillez-vous ?**

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondez à une objection énoncée par le jury.

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

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 |

SUJET N°A5

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

**Une jeune fille d'une vingtaine d'années vient vous demander conseil.
Elle a la peau grasse, les pores dilatés et de nombreux comédons sur le visage. Elle essaye de dissimuler ces irrégularités sous du fond de teint.
Dans un mois, elle part en vacances en Provence, elle ne pourra pas se maquiller pour aller à la plage.
Elle compte vraiment sur vous pour la conseiller.
Que pouvez-vous lui proposer ?**

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

CORRIGE N°A5

OBJECTIFS :

- Enlever l'excès de sébum
- Normaliser la sécrétion sébacée
- Equilibrer la flore microbienne (principe antiseptique)
- Neutraliser l'évolution de la séborrhée

PROPOSITIONS PRIORITAIRES :

Vente :

- un pain dermatologique ou un gel moussant
- une lotion astringente
- une crème de jour spécifique régulatrice (camphre, bardane)
- un masque terreux (argile, sulfate de zinc), astringent, matifiant, ou un masque purifiant à l'ortie blanche, 1 fois/semaine en entretien dans un mois
- un gommage mécanique, une fois/semaine en entretien dans un mois
- une crème anti-solaire d'indice élevé

Services :

- un soin spécifique, une fois/semaine pendant un mois
- un gommage, un masque, une crème

Conseils :

- conseils sur l'hygiène alimentaire
- la base d'une peau saine et d'avoir une bonne hygiène quotidienne (matin et soir)
- éviter au maximum les expositions solaires au niveau du visage, porter un chapeau ou une casquette

ARGUMENTS DE VENTE :

- Nettoyer la peau
- Réguler la sécrétion sébacée
- Diminuer la production d'acides gras
- Assainir, purifier, cicatriser
- Matifier

| | | | | |
|--------------------------------------|---------------------|--|----------------|--------------|
| 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 |

SUJET N°B2

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

Mme Y part au ski, elle a la peau fragile et voudrait un conseil.

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

CORRIGE N°B2

| PRODUITS CONSEILLÉS | EFFETS ATTENDUS | FRÉQUENCE D'UTILISATION |
|---|---------------------------------------|--|
| Crème protectrice anti-solaire visage indice 60 | Protéger la peau du visage et du cou | Quotidiennement |
| Crème pour les mains | Eviter les engelures et les crevasses | Chaque fois que nécessaire |
| Baume sur les lèvres | Protéger la muqueuse | Tous les jours, voir plusieurs fois par jour |

| PRESTATION | FRÉQUENCE | JUSTIFICATION |
|----------------------------------|--|---|
| Soin visage hydratant régénérant | En cure de 5 soins au retour, à raison d'une par semaine | Remédier à la déshydratation, la sécheresse de la peau exposée au froid |
| Soin des mains | Idem | Idem |

| | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| 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 |

SUJET N°B4

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

La peau du cou de Mme P marque le temps, elle présente une perte de tonicité malgré l'utilisation de sa crème habituelle.

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

CORRIGE N°B4

| PRODUITS CONSEILLÉS | EFFETS ATTENDUS | FRÉQUENCE D'UTILISATION |
|------------------------------|---------------------------------------|--|
| Crème de soin spécifique cou | Raffermer, lisser | Tous les jours, le soir |
| Sérum tenseur | Raffermer, tonifier | Tous les jours sous la crème matin et/ou soir |
| Masque tenseur | Raffermer, tonifier, lisser, hydrater | Une fois par semaine en même temps que celui du visage |

| PRESTATION | FRÉQUENCE | JUSTIFICATION |
|--|--|--|
| Soin spécifique cou avec masque modelant | En cure de 5 ou 10 soins, 2 ou 3 par semaine | Relancer la régénération cellulaire, pénétration de principes actifs spécifiques |

| | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| 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 |

SUJET N°C1

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

**Une cliente, la quarantaine, se plaint de voir apparaître des ridules autour de ses lèvres.
Que pouvez-vous lui proposer ?**

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

| INDICATEURS D'ÉVALUATION | BARÈME | NUMÉROS ATTRIBUÉS AUX CANDIDATS | | | | |
|--|----------------|---------------------------------|--|--|--|--|
| | | | | | | |
| <u>1 - PARTIE ÉCRITE</u> | | | | | | |
| 1.1 Fiche d'observation | 7 pts | | | | | |
| <u>2 - PARTIE ORALE</u> | | | | | | |
| 2.1 Accueil : - prise de contact - mise en confiance du client | 2 pts | | | | | |
| 2.2 Découverte des besoins : - qualité du raisonnement | 5 pts | | | | | |
| 2.3 Argumentation, démonstration, conseils : - produits ou services adaptés au client, à ses besoins | 6 pts | | | | | |
| 2.4 Réponse à l'objection | 5 pts | | | | | |
| 2.5 Vente additionnelle | 3 pts | | | | | |
| 2.6 Conclusion et prise de congé : - aide à la décision, emballage, encaissement, dose d'essai, parfumage | 2 pts | | | | | |
| 2.7 Communication : - comportement verbal : syntaxe, expression - comportement non verbal : tenue soignée, gestes regards, sourire, qualité de l'écoute, courtoisie | 5 pts 5 pts | | | | | |
| TOTAL | 40 pts | | | | | |

| | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|--|---------------------|--------|-------|
| GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II | | | SESSION 2005 | | |
| CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE | | | | | |
| EP3 Vente - Conseil | | | | | |
| GRILLE D'ÉVALUATION | Durée : écrit 20 min. + oral 10 min. | | | Coef.2 | 1 / 1 |

CORRIGE N°C1

| PRODUITS CONSEILLÉS | EFFETS ATTENDUS | FRÉQUENCE D'UTILISATION |
|------------------------------------|--|--|
| Crème anti-rides spécifique lèvres | Effet protecteur contre les radicaux libres Effet lissant Effet réflecteur pour atténuer les ridules par effet optique | Quotidiennement matin et soir, avant la crème de soin visage |
| Baume protecteur anti-solaire | Hydrater et nourrir Protéger contre les rayons UV | Quotidiennement, aussi souvent que nécessaire |

| PRESTATION | FRÉQUENCE | JUSTIFICATION |
|--|--|---|
| Soin visage régénérant et tonifiant en s'"attardant" sur le contour de la bouche | Un soin par semaine en traitement intensif pendant 4 à 5 semaines puis, en entretien un soin tous les mois | Relancer l'activité cellulaire Nourrir et hydrater Lisser les ridules grâce à des produits, des appareils et des techniques manuelles appropriées |

| | | | | | |
|----------------------------------|--|---------------------------------------|--|-------------------|--------------|
| 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 |

SUJET N°C4

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

Une cliente se plaint d'avoir la peau du corps très sèche.
Que pouvez-vous lui proposer ?

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

CORRIGE N°C4

| PRODUITS CONSEILLÉS | EFFETS ATTENDUS | FRÉQUENCE D'UTILISATION |
|---------------------|-------------------------------|------------------------------|
| gommage | éliminer les cellules mortes | 1 à 2 fois par semaine |
| lait hydratant | nourrir et réhydrater la peau | tous les jours matin et soir |
| huile de bain | nourrir et réhydrater la peau | aussi souvent que nécessaire |

| PRESTATION | FRÉQUENCE | JUSTIFICATION |
|---|---|---|
| soin spécifique corps : gommage au sel enveloppement à la paraffine | traitement intensif (1 fois par semaine) puis en entretien, une fois par mois | complète et renforce l'action hydratante et nourrissante des produits utilisés à domicile |

| | | | | | |
|--------------------------------------|--|---------------------------------------|--|-------------------|--------------|
| 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 |

SUJET N°C5

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

**Une cliente agricultrice, après la récolte des asperges, vient vous confier ses mains afin de les remettre en état.
Que lui proposez-vous ?**

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

CORRIGE N°C5

| PRODUITS CONSEILLÉS | EFFETS ATTENDUS | FRÉQUENCE D'UTILISATION |
|-------------------------------------|--|-----------------------------------|
| crème nourrissante spécifique mains | effet nourrissant pour les mains fragilisées | au moins deux fois par jour |
| crème anti-solaire | protéger des effets néfastes du soleil | tous les jours avant l'exposition |

| PRESTATION | FRÉQUENCE | JUSTIFICATION |
|--|---|--|
| soin spécifique mains avec paraffine | une fois par semaine pendant un mois, puis une fois par mois en entretien | réhydrater et nourrir les mains grâce à l'effet occlusif de la paraffine |
| conseil : porter des gants pour les travaux ménagers | | |

| | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------|
| 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 |

SUJET N°D1

PARTIE ÉCRITE (DURÉE : 20 MINUTES)

1. Après examen de la peau du modèle, complétez la fiche d'observation ci-jointe.
2. Devant le jury, vous devez faire l'argumentation des produits et/ou services que vous proposez à la cliente dans la situation suivante. A cette fin, vous renseignerez la fiche conseil ci-jointe.

Mme Florence, 32 ans, constate que le contour de ses yeux et le contour de ses lèvres présentent des ridules de plus en plus importantes. Elle souhaite remédier à ce problème.

PARTIE ORALE (DURÉE 10 MINUTES)

Développez votre argumentation pour la vente que vous envisagez.
Vous répondrez à une objection énoncée par le jury.

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

CORRIGE N°D1

| PRODUITS CONSEILLÉS | EFFETS ATTENDUS | FRÉQUENCE D'UTILISATION |
|---|-------------------------------------|-----------------------------|
| Sérum contour des yeux et des lèvres (2 en 1) | Raffermir, lisser, effet anti-rides | Une fois par jour, le matin |
| Contour des yeux décongestionnant, drainant | Drainer, éliminer les toxines | Une fois par jour, le soir |

| PRESTATION | FRÉQUENCE | JUSTIFICATION |
|--|--------------------------|--|
| Soin spécifique contour des yeux et lèvres (ex : feuille de collagène) | Une à deux fois par mois | Effet lissant, anti-rides... Complément des produits appliqués à domicile |

| | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------|
| 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 |