

1° MODÈLE :

N° CANDIDAT : ESTH

SOIN HOMME

FICHE DE SOINS ET CONSEILS

FICHE D'OBSERVATION				
ÂGE APPARENT : moins de 20 ans <input type="checkbox"/> de 20 à 30 ans <input type="checkbox"/> de 30 à 40 ans <input type="checkbox"/> de 40 à 50 ans <input type="checkbox"/> de 50 à 60 ans <input type="checkbox"/> 60 ans et plus <input type="checkbox"/>				
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	
PARTICULARITÉS	<input type="checkbox"/> Pores dilatés <input type="checkbox"/> Ridules	<input type="checkbox"/> Comédons <input type="checkbox"/> Rides	<input type="checkbox"/> Naevi <input type="checkbox"/> Couperose	<input type="checkbox"/> Ephélides <input type="checkbox"/> Erythrose
- Double menton - Fermeté de la peau du cou	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> À surveiller <input type="checkbox"/> À surveiller	
PILOSITÉ DU VISAGE	<input type="checkbox"/> Normale <input type="checkbox"/> Moustache	<input type="checkbox"/> Peu développée <input type="checkbox"/> Barbe <input type="checkbox"/> Souple	<input type="checkbox"/> Très développée <input type="checkbox"/> Autre <input type="checkbox"/> Dur	<input type="checkbox"/> Imberbe <input type="checkbox"/> Autre (précisez)
- Qualité du poil				
- Rasage - Fréquence	<input type="checkbox"/> Electrique <input type="checkbox"/> Matin	<input type="checkbox"/> Avec lame <input type="checkbox"/> Matin et soir	<input type="checkbox"/> Autre (précisez)	
- Sourcils	<input type="checkbox"/> Fourmis	<input type="checkbox"/> Rapprochés	<input type="checkbox"/> Argentés	
MAINS :	- Imperfection cutanée : _____			
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
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soins des mains et des ongles, avec fréquence :		

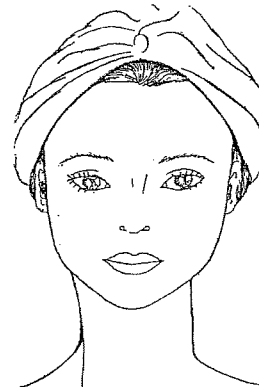
N° MODÈLE :

N° CANDIDAT : ESTH

SOIN FEMME

FICHE D'OBSERVATION ET DE CONSEIL BEAUTÉ

FICHE TECHNIQUE D'OBSERVATION DE LA PEAU



↳ FRONT

↳ YEUX

↳ POMMETTES/NEZ

↳ LÈVRES

↳ OVALE/MENTON

↳ COU

ÂGE 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 GÉNÉRALE :

↳ SOINS PRIORITAIRES EN CABINE :

FICHE CONSEIL POUR LA CLIENTE

SOINS QUOTIDIENS

- > Nettoyer Matin Soir
- > Lotionner Matin Soir
- > Protéger Soin du matin ou du Soir
- > Nourrir/équilibrer Soin du matin ou du Soir

SOINS PÉRIODIQUES :

- > Gommage Fréquence :
- > Masques Fréquence :

CURES ET SOINS SPÉCIFIQUES (Précisez ceux 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"/>

CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE / SOINS ESTHÉTIQUES-CONSEIL-VENTE			FICHE 2
FICHE DE SOINS ET CONSEILS	Épreuve : EP3 - VENTE - CONSEIL	Coef. : 2	SESSION 2008
Durée : durée : durée globale 30 minutes (10 minutes maximum pour l'oral)		Code : 50 336 04	Page : 1/2

CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE / SOINS ESTHÉTIQUES-CONSEIL-VENTE			FICHE 2
FICHE DE SOINS ET CONSEILS	Épreuve : EP3 - VENTE - CONSEIL	Coef. : 2	SESSION 2008
Durée : durée globale 30 minutes (10 minutes maximum pour l'oral)		Code : 50 336 04	Page : 2/2

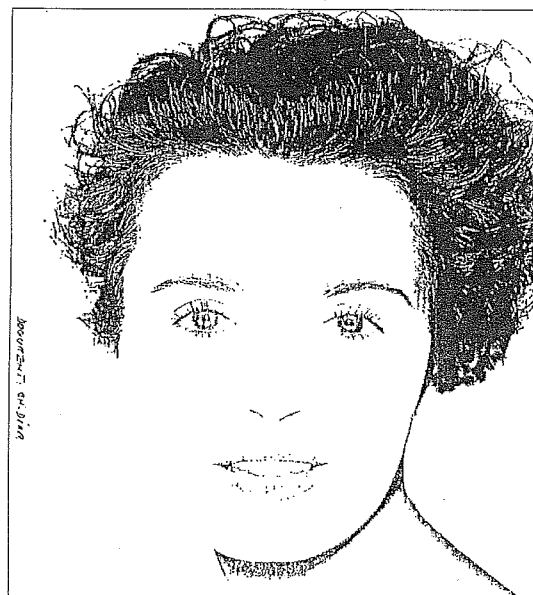
N° MODÈLE :

N° CANDIDAT : ESTH

MAQUILLAGE

**FICHE TECHNIQUE D'OBSERVATION
ET DE CONSEILS
MAQUILLAGE**

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



MAQUILLAGE PERSONNALISÉ

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

CONSEILS BEAUTÉ PLUS :

Formuler quelques conseils à votre modèle afin de mettre en valeur son maquillage (coiffure, couleur des cheveux, accessoires et bijoux, style et couleur vestimentaire...):

ÂGE 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

CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE / SOINS ESTHÉTIQUES-CONSEIL-VENTE			FICHE 3
FICHE DE SOINS ET CONSEILS	Épreuve : EP3 - VENTE - CONSEIL	Coef. : 2	SESSION 2008
Durée : durée globale 30 minutes (10 minutes maximum pour l'oral)		Code : 50 336 04	Page : 1/2

CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE / SOINS ESTHÉTIQUES-CONSEIL-VENTE			FICHE 3
FICHE DE SOINS ET CONSEILS	Épreuve : EP3 - VENTE - CONSEIL	Coef. : 2	SESSION 2008
Durée : durée globale 30 minutes (10 minutes maximum pour l'oral)		Code : 50 336 04	Page : 2/2

Date : Matin Après-midi

NOM ET SIGNATURE DES MEMBRES DU JURY :

PHASE DE LA VENTE	CRITÈRES D'ÉVALUATION	B A R E M E	NUMÉRO CANDIDATS							
			NUMÉRO DES SUJETS							
ACCUEIL COMMUNICATION	- 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	- 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	- Choix judicieux et adapté	4								
ARGUMENTATION	- Présentation d'une argumentation logique, rigoureuse et adaptée - Capacité à valoriser produit et /ou service (démonstration)	6								
		2								
RÉPONSE À L'OBJECTION	- Attitude et maîtrise face à l'objection	3								
PRISE DE CONGÉ	- conclusion vente - Prise de congé	3								
		SOUS TOTAL								
FICHE		10								
	TOTAL	40								
	TOTAL EN POINTS ENTIERS SUR 20									

*A : acquis - *C non acquis (cochez la case correspondante)