

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 1**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

À l'occasion de la fête des Pères, vous recherchez un produit complémentaire à son eau de toilette.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 1
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 2**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Passionné(e) de parfums, vous souhaitez compléter votre collection en achetant une eau de toilette au flacon original.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 2
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 3**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir un cadeau à l'occasion de la Saint Valentin à votre conjoint.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 3
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 4**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous partez en vacances au bord de la mer et vous désirez acheter une eau de toilette.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 4
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 5**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre ami(e) passionné(e) de mode fête son anniversaire, vous souhaitez lui offrir une eau de toilette.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 5
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 6**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir à votre filleul(e) sa première eau de toilette pour ses dix ans.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 6
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 7**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir une belle composition de produits parfumants à votre collègue qui part en retraite.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 7
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 8**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir à une amie étrangère qui aime la mode et les créateurs français, un cadeau.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 8
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 9**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

À l'occasion de votre anniversaire de mariage, vous recherchez un cadeau de prestige pour votre époux(se).

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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.

<b>CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE - SOINS ESTHÉTIQUES - CONSEIL-VENTE</b>				
<b>ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL</b>				<b>SUJET N° 9</b>
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 10**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir à l'enfant, âgé de 4 ans, de votre meilleur(e) ami(e), un produit parfumant.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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.

<b>CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE - SOINS ESTHÉTIQUES - CONSEIL-VENTE</b>				
<b>ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL</b>				<b>SUJET N° 10</b>
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 11**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir une eau de toilette à une amie d'âge mur très raffinée.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 11
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 12**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir un parfum à votre meilleur ami qui aime les nouveautés.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 12
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 13**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez intensifier le sillage de votre parfum actuel.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 13
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 14**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous avez reçu un chèque cadeau d'une valeur de 200 euros et vous souhaitez vous faire plaisir.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 14
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 15**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous recherchez un parfum original.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 15
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 16**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre ami(e) est styliste. Vous souhaitez lui offrir pour la réussite de son examen une eau de toilette en rapport avec son domaine professionnel.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 16
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1



JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 17**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir à votre neveu/niece de deux ans son premier parfum.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 17
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 18**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Depuis son entrée au collège, votre fils de 11 ans prend soin de lui et aime « sentir bon »  
Pour son anniversaire, vous décidez de lui offrir un parfum.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 18
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 19**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous aimez la fragrance de votre eau de toilette, mais vous la trouvez trop légère.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 19
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 20**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

À l'occasion des quarante ans de votre collègue, vous souhaitez lui offrir un cadeau collectif.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 20
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 21**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre enfant participe à un séjour à l'étranger. Vous souhaitez offrir un parfum à la mère de sa famille d'accueil.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 21
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 22**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre client(e) part en vacances au soleil et souhaite pouvoir se parfumer sans risque.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 22
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 23**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre client(e) souhaite une ambiance « Zen » et parfumer l'eau de son bain.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 23
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 24**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir un parfum à votre Grand-Père de 70 ans.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 24
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 25**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre conjoint veut changer d'eau de toilette, il (ou elle) souhaiterait une nouveauté.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 25
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 26**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre filleule fête ses 18 ans. Elle est très attirée par la mode et aime prendre soin d'elle.  
Vous souhaitez lui offrir un produit parfumant.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 26
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 27**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous allez rendre visite à votre Grand-Mère en maison de retraite.  
À l'occasion de la fête des Grand-Mères, vous désirez lui offrir un parfum.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 27
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 28**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous êtes très féminine, vous souhaitez une nouveauté.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 28
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 29**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Votre meilleure amie vient d'accoucher ; Vous souhaitez lui faire un cadeau.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 29
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1

JURY N°

CANDIDAT N°

**PARFUMERIE**

**SUJET N° 30**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.  
Demandez au candidat un conseil pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir un parfum mixte à un couple d'amis.

**Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury**

- Le jury doit préciser à la candidate dès sa présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel elle est interrogée (parfumerie, maquillage...).
- 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				
ÉPREUVE : EP3 VENTE CONSEIL				SUJET N° 30
Durée : 10 minutes oral maximum (durée globale 30 minutes)	Code : 50 336 04	Coef. : 2	SESSION 2008	Page 1/1