



**LE RÉSEAU DE CRÉATION  
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Canopé de l'académie de Montpellier  
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

**Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**ESTHÉTIQUE / COSMÉTIQUE - PARFUMERIE**  
**SESSION 2014**

**ÉPREUVE E2 TECHNOLOGIQUE**

**SOUS-ÉPREUVE : ORGANISATION ET GESTION D'ACTIVITÉS  
PROFESSIONNELLES**

**U2**

**Ce sujet comporte 19 pages.**

**Les candidats répondent sur les annexes.**

**Les annexes seront rendues agrafées à la copie anonymée.**

**L'usage de la calculatrice est autorisé.**

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 1 sur 19	

## Fiche récapitulative de notation

Compétences à évaluer dans le référentiel	Répartition des questions par situation	Barème
C11 : Rechercher sélectionner et traiter les informations.	<b>Situation 1</b> Travail à faire 1 Annexe R1	..... /15 ..... /15
C25 : Participer à la gestion C23 : Animer et encadrer le personnel	<b>Situation 2</b> Travail à faire 2.1 Annexe R2 Travail à faire 2.2 Annexe R3	..... /18 ..... /12 ..... /6
C22 : Planifier les activités	<b>Situation 3</b> Travail à faire 3.1 Annexe R4 Travail à faire 3.2 Annexe R5	..... /19 ..... /10 ..... /9
C21 : Gérer les produits et les équipements	<b>Situation 4</b> Travail à faire 4.1 Annexe R6	..... /12 ..... /12
C43 : Évaluer le travail du personnel	<b>Situation 5</b> Travail à faire 5.1 Annexe R7-1 Travail à faire 5.2 Annexe R7-2 Travail à faire 5.3 Annexe R7-3	..... /16 ..... / 7,5 ..... / 2,5 ..... / 6
		<b>TOTAL</b> ..... /80
		<b>NOTE</b> ..... /20

INOVÉA est une société dirigée par Monsieur NARDIN qui regroupe trois instituts de beauté en Ile-de-France : deux sont situés dans l'Essonne à Brunoy et à Saint-Pierre du Perray et un dans les Yvelines au Chesnay.

Vous travaillez dans l'institut **INOVÉA Beauté** situé 97 bis avenue du Général Leclerc 91800 BRUNOY. Cet institut est ouvert du mardi au vendredi de 10 à 20 heures et le samedi de 9 à 18 heures sans interruption.

Alexandra est la responsable de l'institut de Brunoy. Elle est également chargée de la communication et du développement des 2 autres instituts de la société.

Très attentive à l'évolution de la demande, elle souhaite accroître l'activité des 3 centres pour répondre aux attentes d'une clientèle urbaine sensible à l'environnement.

Elle envisage d'aménager les instituts dans une atmosphère inspirée par la naturalité.

### **SITUATION n° 1 - Évolution de la stratégie commerciale d'INOVÉA** **(15 points)**

Alexandra suit attentivement les tendances du marché de la beauté et l'évolution technologique des matériels utilisés dans le secteur. Elle assiste régulièrement à des salons professionnels et elle est abonnée à plusieurs revues professionnelles.

Dans sa revue de presse, l'article « *Les nouvelles tendances des soins au naturel* » paru dans les Nouvelles Esthétiques a retenu son attention dans la perspective de la modernisation des centres INOVÉA.

Vous assistez à une réunion sur ce sujet entre Monsieur NARDIN et Alexandra afin d'établir un état des lieux des centres et mettre en place une nouvelle stratégie commerciale.

Alexandra vous demande de synthétiser les points abordés lors de la réunion pour déterminer les différentes actions à mener. Vous avez à votre disposition les notes prises lors de la réunion et l'article des Nouvelles Esthétiques qui a servi de support à la réflexion.

#### **TRAVAIL À FAIRE n° 1**

**Complétez le diagnostic qu'Alexandra doit envoyer par mail à M. NARDIN.**

*Documents à consulter :*

- ▶ Article « *Les nouvelles tendances des soins au naturel* » (**document n° 1**)
- ▶ Notes prises lors de la réunion avec M. NARDIN (**document n° 2**)

**Annexe à compléter :** Pièce à joindre dans le mail (**Annexe R1**)

## **SITUATION n° 2 : La modernisation de l'équipement de l'institut d'INOVÉA** **(18 points)**

Alexandra et Monsieur NARDIN ont pris leur décision : ils investissent dans la rénovation du centre de Brunoy. Concernant la modernisation de l'équipement de l'institut, ils optent pour l'appareil CELLUTEC G5 « Duo ».

Alexandra a réfléchi aux nouvelles prestations qu'elle va proposer à la vente grâce à cet appareil : une offre de soins qui combine l'action vibratoire des différents patins avec des produits cosmétiques naturels. En s'inspirant des protocoles proposés par le fabricant, elle décide de décliner deux gammes :

<b>La gamme des soins pour le visage</b>	<b>La gamme des soins pour le corps</b>
4 soins de 40 minutes - INOV' - Éclat - INOV' - Anti rides - INOV' - Purifiant - INOV' - Hydratant	5 soins de 30 mn - INOV' - Amincissant - INOV' - Ventre plat - INOV' - Jambes légères - INOV' - Galbe fermeté - INOV' - Relaxant

Alexandra vous demande de calculer le coût de revient du soin *INOV' - Jambes légères*.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 2.1**

**Déterminez le coût de revient de la prestation *INOV' - Jambes légères*.**

*Documents à consulter :*

- ▶ *Extrait du tarif du fournisseur PERRON RIGOT (Document 3)*
- ▶ *Protocole de soin INOV' - Jambes légères (Document 4)*

**Annexe à compléter :**

- ▶ *Calcul du coût de revient du soin *INOV' - Jambes légères* (Annexe R2)*

Alexandra vient de finaliser les tarifs de sa nouvelle carte de soins CELLUTEC G5 « Duo » :

#### **Soins vendus :**

- à l'unité ..... 39,00 €
- en forfait de 6 soins ..... 195,00 € (dont une séance offerte)
- en forfait de 12 soins ..... 390,00 € (dont deux séances offertes)

Possibilité de combiner les soins « Visage » et / ou « Corps ».

Elle veut former rapidement son équipe pour vendre les nouveaux soins auprès de sa clientèle. Ses esthéticiennes ont déjà suivi la formation technique concernant l'utilisation du CELLUTECH G5 « Duo ».

Elle s'apprête à rédiger une argumentation à destination de son équipe pour promouvoir la vente des soins et des forfaits de la gamme visage et corps. Elle vous sollicite pour réaliser une partie de cette argumentation.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 2.2**

***Complétez l'argumentation de vente des soins en précisant au moins un avantage et en formulant un argument à destination du client pour chacune des caractéristiques proposées.***

*Documents à consulter :*

- ▶ Article « CELLUTECH, une autre approche du soin » (**Document 5**)
- ▶ Données recueillies sur le site Internet du fabricant (**Document 6**)

***Annexe à compléter : Argumentation de vente (Annexe R3)***

### **SITUATION n° 3 : Réaménagement de l'espace d'accueil** **(19 points)**

Alexandra se concentre maintenant sur l'aménagement de l'espace et plus précisément sur l'entrée de l'institut dont les travaux de peinture sont réalisés.

Pour accentuer la nouvelle identité visuelle déclinée sur le thème de la nature, elle vous demande de l'aider dans le choix d'un certain nombre d'accessoires en tenant compte d'un budget.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 3.1**

***Sélectionnez les accessoires à acheter en ne dépassant pas le budget de 100 euros HT.***

*Documents à consulter :*

- ▶ Plan de l'institut (**document n° 7**)
- ▶ Idées shopping pour les accessoires de décoration (**document n° 8**)
- ▶ Notes sur le réaménagement (**document n° 9**)

***Annexe à compléter : Accessoires choisis pour l'aménagement de l'entrée (Annexe R4)***

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 5 sur 19	

Elle doit finaliser l'implantation de l'espace d'accueil. Elle vous implique et vous demande de lui faire des propositions. Vous devez décider de l'emplacement :

- d'un mur végétal,
- d'un écran TV de 105 cm,
- d'un distributeur de boissons chaudes,
- des accessoires que vous avez choisis.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 3.2**

***Positionnez les nouveaux équipements et les accessoires que vous avez sélectionnés en tenant compte des contraintes techniques, de sécurité et esthétiques (justifiez vos choix).***

*Documents à consulter :*

- ▶ *Plan de l'institut (document n° 7)*
- ▶ *Idées shopping pour les accessoires de décoration (document n° 8)*
- ▶ *Notes sur le réaménagement (document n° 9)*

***Annexe à compléter :***

- ▶ *Positionnement des équipements et des accessoires choisis (Annexe R5)*

### **SITUATION n° 4 : Réapprovisionnement d'une gamme de produits** **(12 points)**

Alexandra décide d'augmenter le référencement de la gamme PHYT'S, représentative, selon elle, de l'image de naturalité qu'elle veut renforcer pour son institut.

Les produits seront présentés sur une étagère près du comptoir caisse. Elle souhaite mettre en avant des soins oxygénants à base de chlorophylle : le masque, la crème et le sérum de la gamme REVIDERM.

Un rendez-vous avec la commerciale des Laboratoires PHYT'S est programmé pour une prise de commande. Alexandra vous demande de préparer le réapprovisionnement de cette gamme de produits.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 4.1**

***Calculez, pour chacune des 3 références, les quantités à commander en détaillant les calculs et en tenant compte des règles de gestion des stocks.***

*Document à consulter :*

- ▶ *Stock des produits PHYT'S à détenir (document n° 10)*

***Annexe à compléter :***

- ▶ *Réapprovisionnement de la gamme REVIDERM - PHYT'S (Annexe R6)*

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 6 sur 19	

## **SITUATION N°5 - L'évaluation du personnel**

**(16 points)**

La rénovation de l'institut est terminée. L'équipe est opérationnelle dans l'utilisation de la nouvelle machine.

Pour accroître les chances de réussite de la rénovation, Alexandra a lancé un concours entre ses 3 esthéticiennes sur le mois de juin pour promouvoir la vente de forfaits de 6 et 12 séances de CELLUTEC G5 « Duo ». Fin juin, elle vous demande de tirer un bilan de cette opération.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 5.1**

*Calculez le chiffre d'affaires réalisé par chaque esthéticienne.*

*Annexe à compléter :*

► *Le tableau des résultats (Annexe R7.1)*

Pour dynamiser son équipe, Alexandra a proposé de verser une prime exceptionnelle. **Son montant, égal à 8 % du chiffre d'affaires réalisé par l'esthéticienne** qui aura obtenu la meilleure performance, sera attribué à celle-ci.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 5.2**

*Calculez, à partir des résultats portés sur l'annexe R7.1, le montant de la prime accordée à l'esthéticienne ayant réalisé le chiffre d'affaires le plus élevé.*

*Annexe à compléter :*

► *Calcul du montant de la prime (Annexe R7.2)*

Alexandra a constaté des effets inattendus sur l'ambiance de l'institut suite à la mise en place de ce concours. Elle s'interroge sur son bien-fondé et vous demande de lui faire des propositions.

### **TRAVAIL À FAIRE n° 5.3**

*Identifiez une conséquence positive et une négative de la mise en place du concours et proposez deux autres modalités pour récompenser les performances des ventes de forfaits.*

*Annexe à compléter :*

► *Analyse et proposition suite aux résultats du concours (Annexe R7.3)*

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 7 sur 19	



## DOCUMENT 1 ► Les nouvelles tendances des soins au naturel

Pour dynamiser votre institut, une proposition de soins originaux et adaptés aux attentes d'une clientèle de plus en plus exigeante est indispensable. Nul besoin de disposer de 500 m<sup>2</sup> pour inviter à la méditation et au voyage. [...]

[...]Devant l'offre grandissante, la clientèle, désireuse et fortement tentée de tester au jour le jour de nouveaux soins, est de plus en plus changeante. D'où l'importance de proposer une carte de soin éclectique<sup>1</sup>, qui tienne ses promesses et surprenne en permanence votre clientèle...

### Des formats de plus en plus adaptés

Les soins ne sont plus réservés aux week-ends et périodes de vacances. Désormais, nombreuses sont les personnes qui aiment pratiquer des soins de courte durée pendant la semaine et de manière plus surprenante sur l'heure du déjeuner. Pour répondre à l'exigence de cette clientèle, il est indispensable de proposer des formats entre 25 à 55 minutes à un tarif attractif.

### Une savante alchimie entre **naturalité et technologie**

La naturalité séduisant de plus en plus, il est indispensable de recréer, même avec un espace réduit, un écrin de nature plus «vrai que nature» grâce :

- à des matériaux naturels comme la pierre ou le bois, des plantes ou un mur végétal,
- des papiers peints qui évoquent la nature (que vous pouvez faire réaliser à partir de photos de paysage par exemple),
- des pots ou bocaux remplis de plantes ou fleurs...!

### Une carte originale et éclectique

Aujourd'hui, les clientes veulent être surprises par les soins qu'on leur propose. Les tendances évoluant excessivement vite, l'idéal est donc de proposer à votre clientèle une offre éclectique et tendance, alliant des valeurs sûres comme l'anti-âge ou la minceur et des soins particulièrement bien-être qui font appel au voyage et à la sensorialité.

### Des soins personnalisés ou sur-mesure

Pourquoi ne pas sortir des sentiers battus ? Et pourquoi ne pas recevoir tout simplement le massage ou le soin idéalement adapté au ressenti du jour ? Telles sont les nouvelles attentes de la clientèle qui souhaite se sentir unique, en bénéficiant de soins personnalisés, grâce notamment à un diagnostic "beauté", au choix des produits utilisés... La proposition d'une infusion individualisée, ou d'un cocktail de fruits ou de légumes, est un petit plus à ne pas négliger !

<sup>1</sup>variée

Article inspiré du magazine « Les Nouvelles Esthétiques »

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 8 sur 19	

## DOCUMENT 2 ► Notes prises lors de la réunion avec M. NARDIN

### Réunion avec Monsieur NARDIN

Réaménagement du centre de BRUNOY orienté sur la naturalité :

#### Constats :

- Ambiance de l'institut trop neutre et peu attractive (trop d'éléments blancs)
- Carte des soins : offre insuffisante dans les soins de courte durée !
- Pas d'équipement moderne pour se positionner sur les soins "minceur" ou "bien-être"
- Gamme de produits bio ou naturels pas assez représentée : mise en valeur à retravailler (renforcement de la gamme Phyt's).

#### Pistes de réflexion :

- Recentrer l'offre sur soins tendances
- Réfléchir à l'investissement dans un équipement type Cellutec G5 DUO
- Renforcer l'identité visuelle "nature" de l'institut
- Prévoir un distributeur de boissons près du salon d'accueil (canapé, fauteuil)

## DOCUMENT 3 ► Extrait du tarif du fournisseur PERRON RIGOT

### ■ CONSOMMABLES

Bandeaux, Boite de 50 .....	7,50 €
Cotons carrés 8x10 cm, Sachet de 200 .....	5,00 €
Mouchoirs papier, Boite de 40 .....	0,80 €
Plastique de protection et d'enveloppement, 25 feuilles de 170 x 200 cm .....	9,25 €
Strings féminins, Boite de 50 .....	7,40 €

### ■ PRODUITS ENTRETIEN CABINE

Désinfectant STERILANE, Flacon 1000 ml .....	8,70 €
Lingettes de désinfection NOMIS, Boite de 120 .....	4,10 €

### ■ PRODUITS DE SOIN

Gel Ionisable, Flacon 1000 ml .....	15,30 €
Gel d'enveloppement, Flacon 1000 ml .....	14,00 €
Gommage mécanique à grains, Pot 1000 ml .....	18,80 €
Huile de modelage Flacon 1000 ml .....	10,00 €
Huile essentielle pure (à diluer), Flacon compte-gouttes de 30 ml (=600 gouttes) .....	16,00 €
Lait corporel hydratant, Flacon de 1000 ml .....	13,00 €
Lotion nettoyante, Flacon 1000 ml .....	8,00 €
Masque terreux, Pot de 1 kg .....	16,80 €

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - **SUJET**

U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 9 sur 19	

## DOCUMENT 4 ► Protocole de soin « INOV'- Jambes légères » - 30 mn

ÉTAPES DU SOIN	DURÉE	PRODUITS ET QUANTITÉS NÉCESSAIRES	MATÉRIELS NÉCESSAIRES
<b>Étape 1 :</b> Nettoyage de la Zone à travailler	2 mn	Lotion nettoyante : 5 ml	2 carrés de cotons
<b>Étape 2 :</b> Gommage	10 mn	Gommage mécanique à grains : 50 ml	2 carrés de cotons 2 éponges jetables 2 mouchoirs
<b>Étape 3 :</b> Drainage avec le patin « incurvé »	10 mn	Huile de modelage : 10 ml	
		Huile essentielle : 3 gouttes	
<b>Étape 4 :</b> Enveloppement	5 mn	Gel d'enveloppement : 30 ml	1 feuille d'enveloppement
<b>Étape 5 :</b> Protection de la peau	3 mn	Lait corporel hydratant : 10 ml	

### Information complémentaire :

- Le coût horaire (charges comprises) d'une esthéticienne est de 19,00 euros.

## DOCUMENT 5 ► Article « CELLUTEC, une autre approche du soin »

CELLUTEC, une autre approche du soin

Actuellement implantée dans plus de 80 pays, Physiothérapie Générale France, créée en 1986 et dirigée par Jean-Luc BES, fabrique les appareils de marque G5® et notamment une unité complète de soins esthétiques Visage et Corps qui utilise une technologie vibratoire infrasonore et sonore unique. L'onde vibratoire mécanique ainsi produite à une profondeur de pénétration allant jusqu'à l'hypoderme avec une action apaisante, drainante et décontractante extrêmement efficace et agréable. Au niveau des effets physiologiques principaux : épiderme, revitalisation des couches superficielles de l'épiderme, tonification des tissus cutanés et hydratation cellulaire. Derme, accélération du métabolisme fibroblastique, relance de la microcirculation, mobilisation et assouplissement des fibres du tissu conjonctif. Hypoderme: augmentation des flux liquidiens sanguins & lymphatiques, stimulation de la lipolyse, mobilisation et libération des logettes adipocitaires.



**LES PLUS :** Quant efficacité rime avec plaisir ! Une technologie unique, simple & fiable et un savoir faire mondialement reconnu ..., adaptée avec succès aux soins esthétiques. L'utilisation est simple, pas de programmation et permet un contact direct avec la cliente. Grande Polyvalence des soins : amincissement, modelage, tonification musculaire, réflexologie plantaire, stimulation du cuir chevelu, taches pigmentaires, soins visage anti-âge, etc. Les soins sont de courte durée avec un résultat visible dès la première séance...

Document inspiré de l'article paru sur le site [www.emotionspa-mag.com](http://www.emotionspa-mag.com)

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 10 sur 19	

## DOCUMENT 6 ► Données recueillies sur le site internet du fabricant

### Les chiffres :

Implantée dans plus de 80 pays  
 5 000 appareils fabriqués chaque année  
 Distribués par plus de 500 distributeurs dans le monde  
 Plus de 100 000 utilisateurs dans le monde  
 Plus d'une cinquantaine de congrès nationaux et internationaux chaque année

### Nos différents secteurs d'activité :

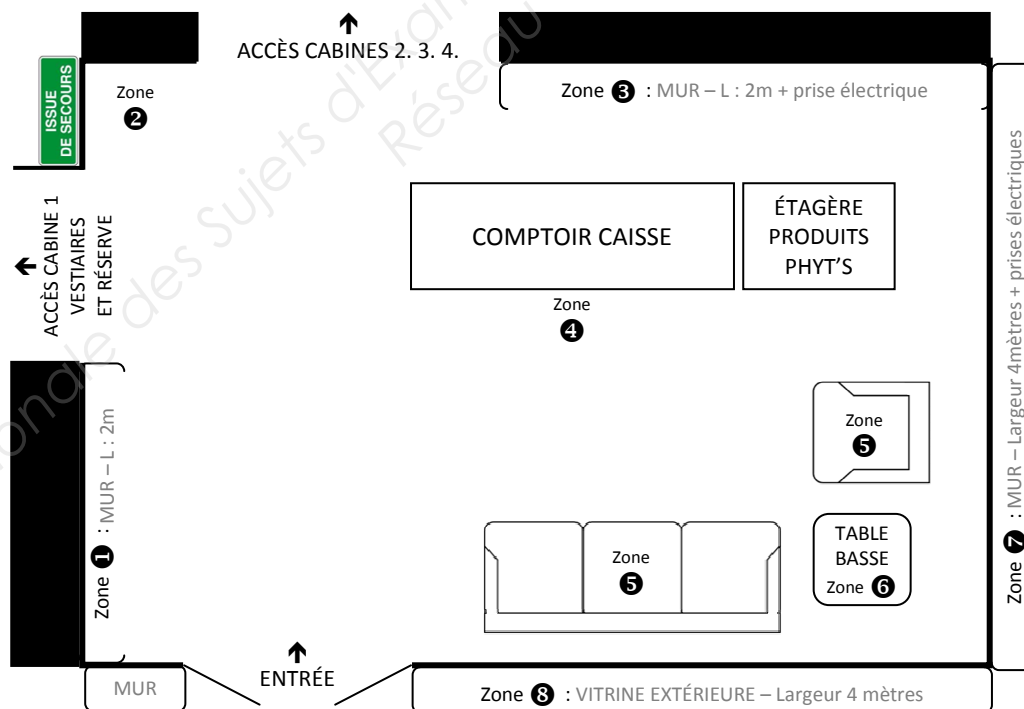
- Le secteur esthétique (instituts de beauté, spas, thalassos, écoles d'esthétique etc.)
- Le milieu sportif
- Le milieu équin

### Secteur esthétique, SPAS

- Centre de Thalassothérapie Serge Blanco, Biarritz
- L'Albereta Relais et Châteaux, Italie
- Hôtel Annapurna, Courchevel
- Hôtel Martinez, Cannes
- Thalassa Henri Chenot, Kenya
- Palace Hotel Merano, Italie
- Hôtel Four Seasons, Le Caire
- Hôtel Sheraton, Hong Kong
- La Réserve, Geneve - Suisse
- La Réserve, Ramatuelle
- Urban Retreat Harrods - Angleterre



## DOCUMENT 7 ► Plan de l'institut avant le réaménagement



Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 11 sur 19	

## DOCUMENT 8 ► Idées shopping pour les accessoires de décoration

Budget à respecter :  
100 € H.T.

Carré de gazon  
à faire pousser  
20 cm / 20 cm  
45 € H.T. l'unité



Coussin feutrine  
"Feuilles" vert  
11,50 € H.T. l'unité

Plante dépolluante  
*Dracanea marginata*  
Hauteur 110 cm  
20 € H.T. l'unité



Plante dépolluante  
Gerbera 20 cm  
5 € H.T. l'unité



Bougie géante parfumée  
(67 cm) 15 € H.T. l'unité



## DOCUMENT 9 ► Notes sur le réaménagement de l'institut

### Réaménagement de l'entrée de l'institut

- Plur végétal de 2 mètres/2 mètres
- Écran télévision (105 cm) pour la diffusion de vidéos de soins en alternance avec vidéos sur le thème de la nature.
- Machine à café et à thé à installer près du canapé et du fauteuil.

- Accessoires :

Budget de 100 € au maximum

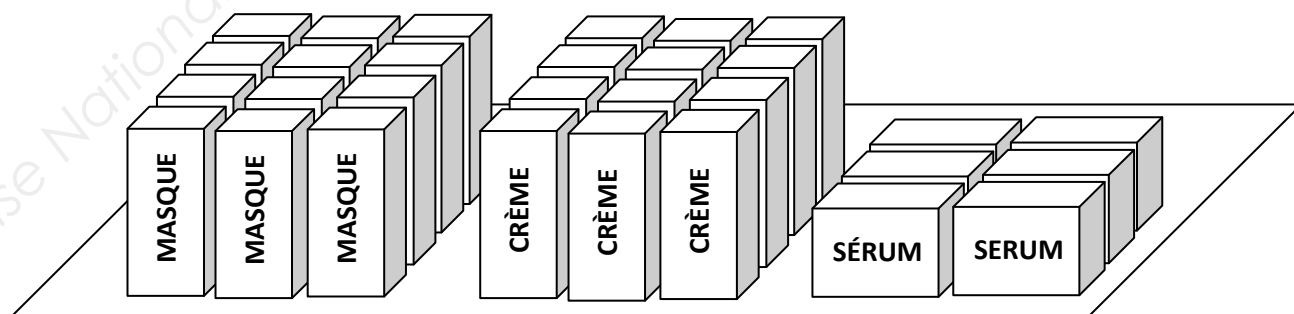
Aménager avec 4 plantes (dont 3 d'un mètre de hauteur au moins) le comptoir, le mur gauche de la porte d'entrée et la vitrine pour accentuer l'ambiance végétale.  
Mettre des touches de couleur sur le canapé et le fauteuil blancs.

Ne rien mettre devant l'issue de secours.

## DOCUMENT 10 ► Stock des produits PHYT'S à détenir

### Stock à présenter sur l'étagère en boutique:

- Les masques se présentent sur 3 rangées et chaque rangée doit contenir 4 produits
- Les crèmes se présentent sur 3 rangées et chaque rangée doit contenir 4 produits
- Les sérums se présentent sur 2 rangées et chaque rangée doit contenir 3 produits

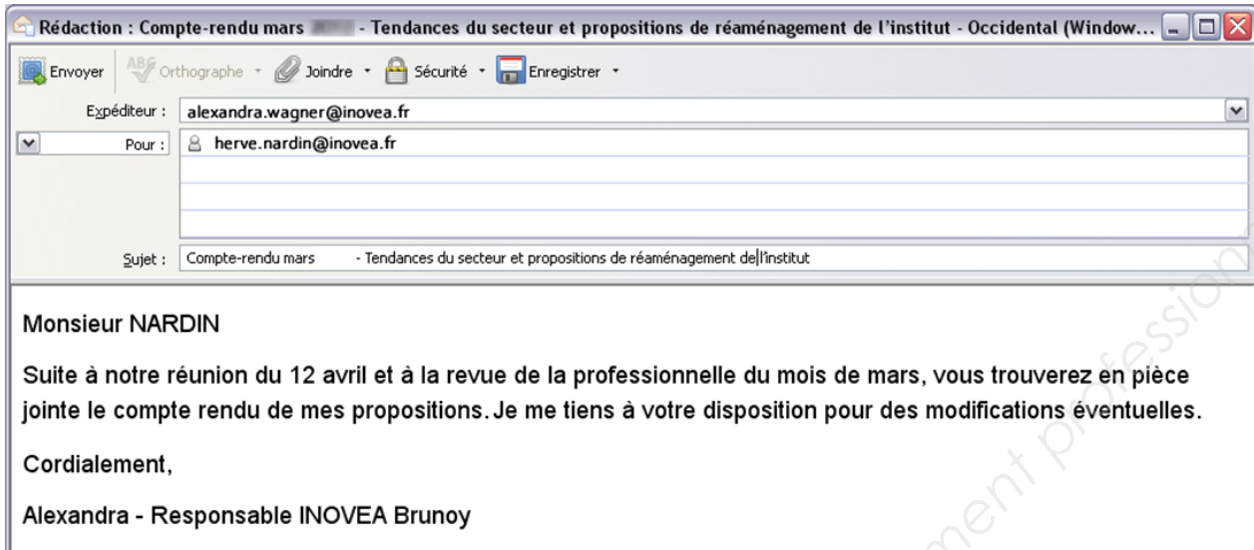


### Stock à détenir en réserve :

Le stock à détenir en réserve pour chaque référence sera égal à la moitié du stock présenté en magasin

Baccalauréat professionnel Esthétique/cosmétique-parfumerie - <b>SUJET</b>		
U2 : Organisation et gestion d'activités professionnelles	Durée 3 heures	Coefficient 2
Repère de l'épreuve : 1406-ECP T	Page 13 sur 19	

## Annexe R1 : Pièce à joindre dans le mail



### Pièce jointe : Compte rendu de la réunion

Diagnostic et propositions d'amélioration		
	Constats	Action corrective proposée
Ambiance de l'institut :		
Carte des soins :		
Gamme de produits :		
Équipement :		
Attentions spécifiques à la clientèle		

## Annexe R2 : Calcul du coût de revient du soin « INOV' - Jambes légères »

ÉLÉMENTS DE CALCULS	DÉTAIL DES CALCULS	MONTANT HT
<b>PRODUITS ET CONSOMMABLES</b>		<del> </del>
• Lotion nettoyante		<b>0,04</b>
• Gommage		<b>0,94</b>
• Huile de modelage		<b>0,10</b>
• Huile essentielle (à effet circulatoire, drainant, détoxifiant, raffermissant...)		
• Enveloppement (gel)		
• Lait corporel		
• Cotons carrés		
• 1 feuille d'enveloppement		
• Hygiène : 2 éponges, 2 lingettes, 2 mouchoirs, 1 drap housse		<b>2,77</b>
SALAIRE (Y COMPRIS CHARGES SOCIALES)		
CHARGES FORFAITAIRES (électricité, chauffage, assurance, loyer...)		<b>2,85</b>
<b>TOTAL HT</b>		



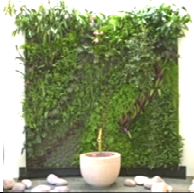

## Annexe R3 : « Argumentation de vente »

CARACTÉRISTIQUES	AVANTAGE CLIENT	FORMULATION DE L'ARGUMENT POUR LE CLIENT
La technologie de l'onde vibratoire modulable		
Implantation dans 80 pays et dans des spas et des centres de thalassothérapie prestigieux		
Forfait 6 soins à 195 € Forfait 12 soins à 390 €		

## Annexe R4 : « Accessoires choisis pour l'aménagement de l'entrée »

Accessoire(s) sélectionné(s)	Qté	P.U.H.T	Coût total
<b>TOTAL Hors Taxes</b>	X	X	

## Annexe R5 : Positionnement des équipements et des accessoires sélectionnés en annexe R4

	Emplacement (N° zone)	Justification
<b>Mur végétal ( 2m / 2m)</b> 		
<b>Ecran TV mural 105 cm</b> 		
<b>Machine à café et à thé</b> 		

## Annexe R6 : « Réapprovisionnement de la gamme REVIDERM - PHYT'S »

Référence	Calcul du volume de stock		Stock total restant (à soustraire)	Quantité à commander :
	en magasin	en réserve (50 % du stock magasin)		
 <p><b>Masque REVIDERM</b> <i>Anti-pollution et revitalisant</i></p> <p>Prix d'achat unitaire H.T. <b>9,35 €</b></p>	<p>Nombre de rangées :</p> <p>Nombre de produits par rangée :</p> <p>TOTAL :</p>	<p>2</p>	<p>2</p>	
 <p><b>Crème REVIDERM</b> <i>Anti-pollution et revitalisant</i></p> <p>Prix d'achat unitaire H.T. <b>23,90 €</b></p>	<p>Nombre de rangées :</p> <p>Nombre de produits par rangée :</p> <p>TOTAL :</p>	<p>4</p>	<p>4</p>	
<p><b>Sérum REVIDERM</b> <i>Complexe Anti-âge Oxygénant</i></p>  <p>Prix d'achat unitaire H.T. <b>14,50 €</b></p>	<p>Nombre de rangées :</p> <p>Nombre de produits par rangée :</p> <p>TOTAL :</p>	<p>3</p>	<p>3</p>	

### Annexe R7.1 - « Le tableau des résultats »

Résultats équipe	Sonia		Sandy		Andréa		Chiffre d'affaires total
	Nombre de forfaits vendus	Chiffre d'affaires réalisé	Nombre de forfaits vendus	Chiffre d'affaires réalisé	Nombre de forfaits vendus	Chiffre d'affaires réalisé	
Ventes							
Forfait 6 soins à 195 €	5		4		3		
Forfait 12 soins à 390 €	*/++		2		4		
CA réalisé par l'esthéticienne							

### Annexe R7.2 - « Calcul du montant de la prime »

Quelle est l'esthéticienne qui a réalisé le meilleur chiffre d'affaires :

Calculez le montant de la prime accordée :

### Annexe R7.3 - « Analyse et proposition suite aux résultats du concours »

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....