

Groupement « Est »	Session 2005	Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE		33 604	A	
Épreuve : EP 3 – Vente conseil		EP 3	L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes	Feuillet : 1/2	R	

SUJET 13

Votre cliente âgée de 30 ans vient de trouver un travail de secrétaire. Sa peau est sensible au niveau des joues et luit sur la partie médiane

Elle vous demande conseil afin de rétablir l'équilibre de sa peau

1. Première partie écrite : durée 20 min

Analysez la situation et complétez la fiche jointe que vous remettrez au jury.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Vous présentez oralement au jury la situation :

- Vous complétez votre information en questionnant le client
- Vous argumentez la vente que vous envisagez
- Vous répondez à l'objection du jury.

Pour cela vous pouvez choisir :

- soit d'accueillir le membre du jury qui sera votre client, **simuler** la situation de vente (situation de sketch de vente) et répondre à l'objection du jury,
- soit **d'argumenter** la vente (situation d'exposé) et répondre à l'objection du jury

Vous avez à votre disposition des produits que vous pouvez utiliser comme support de votre proposition

GROUPEMENT EST		Session 2005	Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			33 604	A	
Épreuve : EP 3 – VENTE CONSEIL			EP 3	L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes		2/2	R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

Analyse de la situation
Type de peau :
Problème(s) identifié(s) :
Traitement du/ des problème(s) identifié(s) :
Résultat(s) attendu(s) :

PRODUIT(S) ET/ OU SERVICE(S) A PROPOSER EN REPONSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

Groupement « Est »		Session 2005		Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				33 604	A	
Épreuve : EP 3 – Vente conseil				EP 3	L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillet : 1/2	R	

SUJET 14

Une femme d'affaires âgée de 38 ans et voyageant beaucoup souhaite des produits adaptés à sa peau déshydratée et à son mode de vie.

Que lui proposez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 min

Analysez la situation et complétez la fiche jointe que vous remettrez au jury.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Vous présentez oralement au jury la situation :

- Vous complétez votre information en questionnant le client
- Vous argumentez la vente que vous envisagez
- Vous répondez à l'objection du jury.

Pour cela vous pouvez choisir :

- soit d'accueillir le membre du jury qui sera votre client, **simuler** la situation de vente (situation de sketch de vente) et répondre à l'objection du jury,
- soit **d'argumenter** la vente (situation d'exposé) et répondre à l'objection du jury

Vous avez à votre disposition des produits que vous pouvez utiliser comme support de votre proposition

GROUPEMENT EST		Session 2005	Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			33 604	A	
Épreuve : EP 3 – VENTE CONSEIL			EP 3	L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes		2/2	R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

Analyse de la situation
Type de peau :
Problème(s) identifié(s) :
Traitement du/ des problème(s) identifié(s) :
Résultat(s) attendu(s) :

PRODUIT(S) ET/ OU SERVICE(S) A PROPOSER EN REPONSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

Groupement « Est »		Session 2005	Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			33 604	A	
Épreuve : EP 3 – Vente conseil			EP 3	L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes	Feuillet :	1/2	R	

SUJET 15 + S

Une cliente de 25 ans vous indique qu'elle ne se maquille pas par manque d'expérience. Elle aime les couleurs chaudes (orange...).

Que lui conseillez-vous pour l'aider à se maquiller au quotidien ?

1. Première partie écrite : durée 20 min

Analysez la situation et complétez la fiche jointe que vous remettrez au jury.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Vous présentez oralement au jury la situation :

- Vous complétez votre information en questionnant le client
- Vous argumentez la vente que vous envisagez
- Vous répondez à l'objection du jury.

Pour cela vous pouvez choisir :

- soit d'accueillir le membre du jury qui sera votre client, **simuler** la situation de vente (situation de sketch de vente) et répondre à l'objection du jury,
- soit **d'argumenter** la vente (situation d'exposé) et répondre à l'objection du jury

Vous avez à votre disposition des produits que vous pouvez utiliser comme support de votre proposition .

GROUPEMENT EST		Session 2005	Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			33 604	A L R	
Épreuve : EP 3 – VENTE CONSEIL			EP 3		
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes		2/2		

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY	DATE	CANDIDAT n°
Nom :		
Nom :		

Analyse de la situation
Type de peau :
Problème(s) identifié(s) :
Traitement du/ des problème(s) identifié(s) :
Résultat(s) attendu(s) :

PRODUIT(S) ET/ OU SERVICE(S) A PROPOSER EN REPOSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

Groupement « Est »		Session 2005		Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				33 604	A	
Épreuve : EP 3 – Vente conseil				EP 3	L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillet : 1/2	R	

SUJET 16

Une cliente s'inquiète de l'apparition récente d'une tache pigmentaire sur son visage. Elle vous demande conseil afin de limiter l'évolution de ce phénomène.

1. Première partie écrite : durée 20 min

Analysez la situation et complétez la fiche jointe que vous remettrez au jury.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Vous présentez oralement au jury la situation :

- Vous complétez votre information en questionnant le client
- Vous argumentez la vente que vous envisagez
- Vous répondez à l'objection du jury.

Pour cela vous pouvez choisir :

- soit d'accueillir le membre du jury qui sera votre client, **simuler** la situation de vente (situation de sketch de vente) et répondre à l'objection du jury,
- soit **d'argumenter** la vente (situation d'exposé) et répondre à l'objection du jury

Vous avez à votre disposition des produits que vous pouvez utiliser comme support de votre proposition

GROUPEMENT EST		Session 2005	Code(s) examen(s)	Tirages	
Sujet : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			33 604	A	
Épreuve : EP 3 – VENTE CONSEIL			EP 3	L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes		2/2	R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

Analyse de la situation	
Type de peau :	
Problème(s) identifié(s) :	
Traitement du/ des problème(s) identifié(s) :	
Résultat(s) attendu(s) :	

PRODUIT(S) ET/ OU SERVICE(S) A PROPOSER EN REPONSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème