

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 17

Monsieur ETIENNE part faire du ski, une semaine en février. Il vous demande de le conseiller sur les produits à emporter.

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 18

Mme PARKER est catastrophée car elle s'est fait voler ses bagages à l'aéroport. Elle souhaiterait remplacer ses produits de soins quotidiens pour le visage.

Que lui conseillez-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 19

Mademoiselle JULIETTE a des poches sous les yeux et le regard fatigué.
Elle vous demande de l'aider à trouver une solution à son problème

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 20

Une grand-mère souhaite faire plaisir à sa petite fille pour ses 16 ans. Sa peau est grasse avec quelques imperfections.

La jeune fille n'a pas l'habitude de prendre soin de sa peau. Elle n'est encore jamais venue en institut.

Que lui conseillez-vous comme idée cadeau ?

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