

SUJET 1

Situation :

Stéphanie, 23 ans vous indique qu'elle ne se maquille pas par manque d'expérience. Elle aime les couleurs froides (mauve...)
Que lui conseillez-vous pour l'aider à se maquiller au quotidien ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006	SUJET 1	Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			Code examen	A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil				L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes	Feuillet :	1/2	R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

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

PRODUITS ET/ OU SERVICES A PROPOSER EN REPOSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

SUJET 2

Situation :

Patricia, 40 ans part dans huit jours à Tahiti. Sa peau est fine, claire avec des éphélides.
Elle vous demande conseil pour l'achat de produits solaires.

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 2		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen	A		
Épreuve : EP3 - Vente conseil					L		
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes		Feuillelet :	1/2	R		

SUJET 3

Situation :

Madame Schmitt, 38 ans, femme d'affaires voyage beaucoup et prend souvent l'avion. elle est fatiguée, surmenée et fume beaucoup. Elle présente des sensations de tiraillement au niveau de la peau.
Que lui conseillez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 3		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen		A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil						L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillelet : 1/2		R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

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

PRODUITS ET/ OU SERVICES A PROPOSER EN REPOSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

SUJET 4

Situation :

Madame Dubois âgée de 35 ans revient de vacances. Elle a abusé du soleil, ce qui a accentué la déshydratation de sa peau et a fait apparaître des ridules au contour des yeux.

Que lui conseillez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006	SUJET 4	Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			Code examen	A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil				L	
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes	Feuillet :	1/2	R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

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

PRODUITS ET/ OU SERVICES A PROPOSER EN REPONSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

SUJET 5

Situation :

Madame Cartier a un bébé de deux mois. Elle présente des signes de fatigue. Elle souhaiterait qu'on s'occupe d'elle.
Que lui proposez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 5		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen	A		
Épreuve : EP3 - Vente conseil					L		
Coefficient : 2	Durée : 30 minutes	Feuillet :	1/2	R			

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

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

PRODUITS ET/ OU SERVICES A PROPOSER EN REPONSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

SUJET 6

Situation :

Sarah, 25 ans présente un axe médian gras et des joues sensibles. Elle vient demander des conseils pour sa peau. Elle se nettoie au savon.
Que lui conseillez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 6		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen		A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil						L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillelet : 1/2		R	

SUJET 7

Situation :

Adepte des randonnées en montagne, Mme Dupont présente une peau sensible avec des télangiectasies sur les pommettes.
Elle a 30 ans et désire des conseils adaptés à sa peau.

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente de votre proposition.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 7		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen		A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil						L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillet : 1/2		R	

SUJET 8

Situation :

Mme Durant part en voyage dans 3 semaines dans un pays tropical. Elle souhaite préparer et protéger sa peau (phototype II).

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 8		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen		A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil						L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillet : 1/2		R	

SUJET 9

Situation :

Votre cliente, 55 ans se marie au mois d'août. Elle souhaite être parfaite pour ce jour.

Que lui conseillez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 9		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen		A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil						L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuille : 1/2		R	

DOCUMENT A REMETTRE AU JURY AU DEBUT DE L'ORAL

JURY		DATE	CANDIDAT n°
Nom :			
Nom :			

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

PRODUITS ET/ OU SERVICES A PROPOSER EN REPONSE A LA SITUATION			
Service(s)	Arguments pour le client	Produit(s)	Arguments pour le client

Notation : voir fiche barème

SUJET 10

Situation :

Une agricultrice est soumise constamment aux agressions climatiques. Elle n'a pas l'habitude de s'occuper de sa peau.
Que lui conseillez-vous ?

1. Première partie écrite : durée 20 minutes

Vous complétez la fiche d'organisation ci-jointe.

2. Deuxième partie orale : durée 10 min maximum

Analysez la situation et complétez la fiche technique d'observation ci-jointe que vous remettez au jury avant l'oral.

Vous présenterez 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** (simulation 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 emballages et produits factices que vous pouvez utiliser comme support pour votre vente.

Groupement « Est »		Session 2006		SUJET 10		Tirages	
CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE				Code examen		A	
Épreuve : EP3 - Vente conseil						L	
Coefficient : 2		Durée : 30 minutes		Feuillet : 1/2		R	

