

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Cliente de 30 ans qui présente une peau fine, déshydratée manquant de souplesse, de confort.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
- Cure de soin hydratant pour le visage	⇒ 1 soin visage par semaine pendant 4 à 5 semaines pour permettre à la peau de retrouver souplesse et confort
- Crème de jour hydratante et protectrice (acide hyaluronique, collagène, vaseline, silicone, etc...)	⇒ Maintenir une bonne hydratation de la couche cornée et former un film protecteur à la surface cutanée contre les agressions extérieures
- Crème de nuit nourrissante (huile avocat, germe de blé, etc...)	⇒ Apporter souplesse et confort à la peau
- Masque crème hydratant	⇒ Une à deux fois par semaine pour une bonne hydratation cutanée
- Sérum ou ampoule hydratant et régénérant	⇒ Une fois par jour sous la crème de nuit en cure de 1 mois

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 1	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

La cliente a la peau déshydratée et épaisse ce qui explique son problème de poils sous la peau.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Gommage corps - et/ou gel-exfoliant - Lait hydratant pour le corps 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ 2 fois par semaine au moins ⇒ Tous les jours lors de la douche ⇒ Tous les jours après la douche <p><u>Exemples de principes actifs hydratants :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - acide hyaluronique - collagène - aloès - N.M.F.

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 2	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Etant fleuriste la cliente a des mains sèches, rugueuses avec des ongles en mauvais état (ongles peut-être courts, dédoublés, mous, etc..)

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Soin complet des mains : soin des ongles + gommage + modelage + masque crème - Eventuellement une pose de faux ongles - Une crème nourrissante/hydratante pour les mains - Une huile fortifiante pour les cuticules - Un durcisseur pour les ongles 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Eventuellement plusieurs si la date d'anniversaire le permet. En tout cas la veille ou le jour « J » ⇒ La veille ou le jour « J » ⇒ Application quotidienne une ou plusieurs fois ⇒ Application quotidienne une ou plusieurs fois ⇒ Application régulière

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 3	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Problème d'hypersécrétion sébacée, hyperkératinisation.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Gel démaquillant - Gommage désincrustant - Masque crème hydratant 	<p>⇒ Emulsionner et rincer matin et soir</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bardane, pensée sauvage <p><u>Actions :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Elimine les impuretés, l'excès de sébum en respectant le PH et le film hydro-lipidique - Purifie <p>⇒ 1 fois par jour après le démaquillage, en mouvements circulaires sur l'ensemble du visage, rincer et sécher</p> <ul style="list-style-type: none"> - Noyaux d'abricot, kaolin, AHA <p><u>Actions :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Elimine les cellules desquamantes, affine la peau, éclaircit le teint, désincruste <p>⇒ Par effleurage sur l'ensemble du visage après le démaquillage chaque matin</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kaolin, bardane, oxyde de zinc, ylang ylang, vit.B6 <p><u>Actions :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Purifie, assainit, régule la séborrhée, matifie, hydrate

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 4	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Peau des mains déshydratée et ongles fragilisés dus à l'usage de produits détergents et désinfectants agressifs.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Soin complet des mains (soin des ongles + gommage + modelage + masque) régulièrement - Crème nourrissante - Base durcisseur pour les ongles - Crème ou huile fortifiante pour ongles 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Actions : nourrissante, filmogène <ul style="list-style-type: none"> - Masser la main le soir - vaseline, avocat, vison ⇒ Actions : complète la kératine de l'ongle, renforce l'ongle, unifie la surface, fait briller <ul style="list-style-type: none"> - Vitamine B5, kératine, formaldéhyde ⇒ Actions : renforce l'ongle, nourrit l'ongle <ul style="list-style-type: none"> - kératine, vitamine B5, vison

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 5	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Peau fine avec des problèmes d'origine vasculaire.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Ampoules - Crème de jour - Crème de nuit - Masque <p><u>Exemple de principes actifs</u> : ginkgo biloba, marron d'Inde, rutine, vigne rouge, vitamine P, azulène.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ - Favorise la circulation sanguine - Tonifie - Cure sur 15 jours à raison d'une ampoule par jour sous la crème de jour ou de nuit ⇒ Protectrice calmante, apaisante ⇒ Décongestive, nourrissante ⇒ Décongestionnant, 1 à 2 fois par semaine

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001		
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.		
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2		
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 6	Feuille : 1/1	

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

La cliente partant dans 2 jours dans un pays où l'ensoleillement est important, elle a besoin de produits à emporter qui lui permettent de protéger sa peau du soleil et de la déshydratation (liée aux expositions solaires et aux bains de mer).

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Produits solaires pour le visage et le corps waterproof avec un IP plus élevé en début de séjour qu'en fin de séjour. Eventuellement un stick écran labial - Lait réparateur après soleil corps - Gel douche exfoliant pour le corps - Une crème visage hydratante et préventive contre les rides 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Protéger la peau des effets du soleil tout en permettant un bronzage progressif. A appliquer lors des expositions solaires, application à renouveler régulièrement lors du « bain de soleil » ⇒ Chaque fois que nécessaire après la douche pour assurer une bonne hydratation cutanée. Au moins une fois par jour ⇒ Sous l'effet du soleil la couche cornée s'épaissit, il faut l'exfolier pour obtenir un bronzage uniforme et lumineux. Une fois par jour ⇒ Maintenir une bonne hydratation cutanée et prévenir l'apparition des rides. Au moins une fois par jour.

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 7	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Jeune fille présentant une hyperséborrhée, souhaite acheter du maquillage.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Crème de jour régulatrice - Masque terreux <p><u>Exemple de principes actifs</u> : Kaolin, ortie blanche, rose, etc ...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maquillage matifiant : <ul style="list-style-type: none"> ◆ Fond de teint poudre ◆ Mascara ◆ Brillant à lèvres 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ - Traite la séborrhée - Absorbe le film gras - Fait tenir le maquillage ⇒ Absorbe l'excès de sébum ⇒ Absorbe l'excès de sébum ⇒ Intensifie le regard, allonge les cils en les épaississant ⇒ Donne de l'éclat aux lèvres

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 8	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Peau présentant des problèmes d'origine vasculaire.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Ampoules - Crème de jour - Crème de nuit - Masque <p><u>Exemple de principes actifs</u> : ginkgo biloba, marron d'Inde, rutine, vigne rouge, vitamine P, azulène</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ - Favoriser la circulation sanguine - Tonifier - Cure sur 15 jours à raison d'une ampoule par jour sous la crème de jour ou de nuit ⇒ Protective, calmante, apaisante ⇒ Décongestionnante, nourrissante ⇒ Décongestionnant, nourrissant 1 à 2 fois par semaine

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 9	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Cette cliente a besoin de réhydrater sa peau et de « traiter » ses ridules du contour des yeux.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - 1 cure de 5 soins, régénérants à raison d'un soin par semaine - Puis 1 soin par mois - Crème de jour protectrice et hydratante - Crème de nuit anti-âge - Crème contour des yeux 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Pour des résultats rapides et efficaces ⇒ En entretien ⇒ A base d'acide hyaluronique, de collagène, de chitine afin de limiter la déshydratation ⇒ A base de ginseng, vitamine E pour ralentir le vieillissement ⇒ A base d'élastine, de collagène pour conserver la souplesse de la peau

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001		
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.		
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2		
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 10	Feuille : 1/1	

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION
Peau nécessitant des soins raffermissants pour entretenir les résultats de l'intervention.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Cure de soins raffermissants avec masque spécifique - Sérum raffermissant - Crème de jour protectrice hydratante - Crème de nuit régénérante 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ A base de ginseng, élastine pour maintenir la fermeté de la peau ⇒ A base d'acide hyaluronique, de collagène... ⇒ A base de vitamine E, sélénium...

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 11	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Client ayant une peau sensible, agressée tous les jours par le rasage.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - 1 soin désensibilisant en cabine - Nettoyant visage doux - Mousse à raser - Baume apaisant après rasage 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Eviter l'utilisation du savon qui est agressif ⇒ Pour peau sensible ⇒ A base d'azulène, de camomille pour limiter les rougeurs

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001		
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.		
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2		
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 12	Feuille : 1/1	

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Cliente de 50 ans avec une peau qui nécessite des soins régénérants, raffermissants.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Soin visage <p><u>Exemple de principes actifs</u> : Collagène, ginseng, gelée royale, sélénium, vitamine E, etc...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beauté des mains et des pieds - Epilation si besoin - Maquillage mise en beauté 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Raffermissant Régénérant ⇒ Hydratant, donne un bel aspect à la peau des mains et des pieds ainsi qu'aux ongles ⇒ Pour une peau douce et nette

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001		
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.		
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2		
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 13	Feuille : 1/1	

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

La cliente ayant l'habitude de se raser : ses poils sont épais, drus et repoussent rapidement.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Epilation des 1/2 jambes à la cire recyclable - Gel ou crème ou ampoule anti-repousse 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ La chaleur de la cire va permettre une dilatation des ostia folliculaires qui favorisera l'arrachage en douceur des poils ⇒ A appliquer pendant 3 à 4 jours suivant l'épilation à l'institut, à raison d'une fois par jour après la douche. Ce produit va permettre à long terme de ralentir la pousse des poils et d'avoir des poils plus fins

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 14	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Préparations esthétiques pour le mariage dans un mois.

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<p><u>Soin institut :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Un forfait comprenant : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un soin visage une semaine avant le mariage ▪ Des épilations corps ▪ Une beauté des mains et des pieds ▪ Un essai maquillage lors du soin visage - Le maquillage mariée le jour « J » avec la pose de vernis mains (et pieds) 	<p>⇒ Le temps de la cliente est limité.</p> <p>⇒ Ne peut être fait que le jour même</p>

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 15	Feuille : 1/1

JURY : - NOM	DATE :	CANDIDAT N° :
- NOM		

FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

ANALYSE DE LA SITUATION

Cliente jeune qui souhaite protéger sa peau du soleil et la maintenir en bon état..

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
<ul style="list-style-type: none"> - Crème écran total visage - Stick protecteur solaire pour les lèvres - Crème nourrissante pour la nuit ◆ <u>Principes actifs</u> : huile d'avocat, huile de vison, beurre de karité, gelée royale ... 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Application plusieurs fois dans la journée pour protéger des réverbérations du soleil ⇒ A appliquer régulièrement pendant l'exposition ⇒ A appliquer chaque soir pour limiter les effets nocifs du soleil qui dessèche la peau

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001	
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE CONSEILS VENTE			Durée : 30 min.	
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2	
Echelle :	Nb. Tirages :	CORRIGE	N° 16	Feuille : 1/1

CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE

EP3 VENTE CONSEIL

BAREME / GRILLE DE NOTATION

Date :

Matin

Après-midi

SUJET N°

Compétences	Indicateurs d'évaluation	Barème	CAND. N°	CAND. N°	CAND. N°	CAND. N°
C 14	Recherche des besoins par questionnaire	2				
C 21	Pertinence de la proposition	3				
	Argumentation :					
	↳ Vocabulaire technique précis	3				
	↳ Connaissance du produit	3				
C 43	Réponse à l'objection :					
	↳ Pertinente, argumentée	3				
C 41	Tenue vestimentaire	2				
	Attitude corporelle	2				
	Expression orale	2				
	TOTAL	20				

N.B. : ➤ Si la proposition est hors sujet mais bien argumentée, diviser la note obtenue en C 21 par 2

➤ La note sur 20 sera exprimée en ½ point ou en points entiers

ACADEMIES DE GRENOBLE ET LYON			SESSION 2001
EXAMEN : CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE			Durée : 30 min.
Epreuve : EP3 VENTE CONSEIL			Coefficient : 2
Echelle :	Nb. Tirages :	BAREME	Feuille : 1/1