

# S U J E T N ° 1

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente âgée de 30 ans vous demande conseil : elle est professeur d'éducation physique passe beaucoup de temps à l'extérieur et sa peau fine présente une sensation de tiraillement.

**1°. Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.**

**2°. Vous aurez à présenter au jury :**

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°. Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.**

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

<b>JURY : - NOM</b>	<b>DATE :</b>	<b>CANDIDAT N° :</b>
- NOM		

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

<b>ANALYSE DE LA SITUATION</b>
--------------------------------

<b>VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)</b>	<b>ARGUMENTATIONS</b>

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

# S U J E T N ° 2

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Une de vos clientes se plaint lors d'une séance d'épilation d'avoir beaucoup de poils sous la peau. Elle vous demande des conseils pour résoudre ce problème.

**1°. Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.**

**2°. Vous aurez à présenter au jury :**

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°. Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.**

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

<b>JURY : - NOM</b>	<b>DATE :</b>	<b>CANDIDAT N° :</b>
<b>- NOM</b>		

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

### ANALYSE DE LA SITUATION

<b>ANALYSE DE LA SITUATION</b>
--------------------------------

### VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)

### ARGUMENTATIONS

<b>VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)</b>	<b>ARGUMENTATIONS</b>
--	-----------------------

**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 :

**SUJET**

N° 2

Feuille : 2/2

# S U J E T N ° 3

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Une cliente fleuriste souhaite pour son anniversaire avoir de belles mains.

**1°. Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.**

**2°. Vous aurez à présenter au jury :**

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°. Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.**

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

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

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

### ANALYSE DE LA SITUATION

--

### VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)

### ARGUMENTATIONS

--	--

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

# S U J E T N ° 4

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente, âgée de 18 ans, a la peau grasse, épaisse et présente des comédons. Elle désire des produits pour traiter sa peau.

**1°. Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.**

**2°. Vous aurez à présenter au jury :**

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°. Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.**

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

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

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

<b>ANALYSE DE LA SITUATION</b>

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS

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



# S U J E T N ° 5

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente infirmière présente une sécheresse cutanée très importante au niveau des mains et des ongles dédoublés et striés. Elle souhaite des conseils.

**1°.** Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.

**2°.** Vous aurez à présenter au jury :

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°.** Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.

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

<b>JURY : - NOM</b>	<b>DATE :</b>	<b>CANDIDAT N° :</b>
<b>- NOM</b>		

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

### ANALYSE DE LA SITUATION

### VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)

### ARGUMENTATIONS

--	--

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

# S U J E T N ° 6

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente âgée de 40 ans présente une peau fine avec rougeurs et vaisseaux apparents au niveau des pommettes. Elle souhaite des conseils pour ses soins à domicile.

**1°. Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.**

**2°. Vous aurez à présenter au jury :**

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°. Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.**

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 :	SUJET	N° 6	Feuille : 1/2

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

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

### ANALYSE DE LA SITUATION

ANALYSE DE LA SITUATION
-------------------------

### VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)

### ARGUMENTATIONS

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
--	----------------

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

# S U J E T N ° 7

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente va partir en vacances aux Antilles dans 2 jours pour une durée de 15 jours. Elle souhaite des conseils pour protéger sa peau lors de son séjour.

**1°.** Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.

**2°.** Vous aurez à présenter au jury :

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°.** Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.

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 :	SUJET	N° 7	Feuille : 1/2

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

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

### ANALYSE DE LA SITUATION

ANALYSE DE LA SITUATION
-------------------------

### VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)

### ARGUMENTATIONS

VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)	ARGUMENTATIONS
--	----------------

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

# S U J E T N ° 8

## SITUATION PROFESSIONNELLE

Une cliente demande des conseils pour sa fille âgée de 15 ans. Cette dernière a la peau grasse et très brillante et souhaite se maquiller.

**1°. Vous analysez la situation et complétez la fiche ci-jointe que vous remettez au jury.**

**2°. Vous aurez à présenter au jury :**

- votre analyse du problème,
- votre proposition,
- vos arguments.

**3°. Vous aurez à votre disposition des documents et/ou produits que vous pourrez utiliser comme support de votre proposition.**

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

<b>JURY : - NOM</b>	<b>DATE :</b>	<b>CANDIDAT N° :</b>
<b>- NOM</b>		

## FICHE A REMETTRE AU JURY AU DÉBUT DE L'ORAL

### ANALYSE DE LA SITUATION

<b>ANALYSE DE LA SITUATION</b>
--------------------------------

### VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)

### ARGUMENTATIONS

<b>VENTE DE SERVICE(S) ET / OU DE PRODUIT(S)</b>	<b>ARGUMENTATIONS</b>
--	-----------------------

**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 :

**SUJET**

**N° 8**

Feuille : 2/2