

SUJET N° 9

SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente âgée de 30 ans présente une peau légèrement congestionnée avec quelques télangiectasies sur les joues. Elle désire des produits adaptés.

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° 9	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

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° 9	Feuille : 2/2	

S U J E T N° 10

SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente âgée de 35 ans se plaint de sa peau déshydratée et de ses ridules au contour des yeux. Elle souhaite des conseils pour résoudre ses problèmes.

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° 10	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
--	----------------

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° 10

Feuille : 2/2

S U J E T N ° 1 1

SITUATION PROFESSIONNELLE

Une de vos clientes 50 ans, vous demande des conseils pour entretenir sa peau, après un lifting chirurgical.

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° 11	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

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° 11	Feuille : 2/2

S U J E T N ° 1 2

SITUATION PROFESSIONNELLE

Un client de 30 ans, se rasant tous les jours, se plaint de sa peau sensible. Il se renseigne sur les soins en institut et les produits adaptés à son 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.

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° 12	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

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° 12	Feuille : 2/2

S U J E T N ° 1 3

SITUATION PROFESSIONNELLE

Votre cliente veut offrir à une amie pour son 50^{ème} anniversaire, un « forfait beauté » dans votre institut. Que lui proposez-vous ?

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° 13	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

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° 13	Feuille : 2/2

S U J E T N ° 1 4

SITUATION PROFESSIONNELLE

Une cliente ayant l'habitude de se raser les ½ jambes souhaite changer de technique d'épilation afin d'avoir un résultat plus durable dans le temps.

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° 14	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

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° 14	Feuille : 2/2

S U J E T N ° 1 5

SITUATION PROFESSIONNELLE

Une de vos clientes se marie le mois prochain. Elle vient vous demander ce que vous pouvez lui proposer pour être en beauté ce jour là..

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° 15	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

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° 15	Feuille : 2/2

S U J E T N ° 1 6

SITUATION PROFESSIONNELLE

Une étudiante va partir au sport d'hiver à Chamonix pour skier sur un glacier. Elle souhaite emporter des produits adaptés. Que lui conseillez-vous ?

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° 16	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
--	-----------------------

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° 16	Feuille : 2/2