



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

CAP Esthétique Session 2011

EP2 «Vente de Produits et de Prestation de Services»

**Durée : 10 minutes oral (durée globale 30 minutes)
Coefficient : 3**

SUJET N°1

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Votre amie fête l'anniversaire de sa fille, vous désirez lui offrir un parfum « jeune ».
Vous voulez également prendre rendez-vous pour une épilation du maillot jeudi en fin de matinée.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30 Me Simon SV	30	30 Me Lant ½ Cor ½ J.	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30 Me Cohan SV	30	30 Me Durand manucure	30 Mme Dubois J.C
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30 Mme Gomes beauté pieds	30 Me Tanne manucure	30 Mme Mercadier manucure 01.44.70.80.01	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30 Me Anna SV	30	30 Me Roger Ais. + Maill.	30	30
17	17	17 Love 1/2	17	17	17
30	30	30	30	30 Mme Fraise manu + french	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°2

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**A l'occasion de la fête des mères, vous souhaitez offrir une nouveauté à votre maman.
Vous voulez également prendre un rendez-vous pour un soin du visage un soir après
votre travail.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°3

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous recherchez une eau parfumée pour une petite fille de 8 ans.
Par la même occasion, vous souhaitez prendre un rendez-vous pour
une manucure le samedi matin.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30 Durand ½ J.	30	30
10	10 Me Vigne SV	10	10	10	10 Martin ½
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13 Souri Maq/manu	13
30	30 Chauvet Manucure	30	30	30	30
14	14	14 Racine SV 06.80.70.70.00	14	14	14 Gros J.C
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17 Tempo ½	17	17	17 Sofi ½ J.	17 Laury beauté pieds
30	30	30	30	30	30
18	18	18 Orion maquillage	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°4

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Vous partez en voyage de noces aux Seychelles et vous recherchez un parfum original pour ce séjour inoubliable.

Vous souhaitez une épilation jambes entières la veille de votre départ qui a lieu samedi.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10 Martin SV 01.48.58.10.23	10	10	10	10 Sorel S Visage
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11 Cohen S Vis.	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Aulin S Visage	13	13	13
30	30	30	30	30 Rastre manu.	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15 Paris pose vernis	15	15 Arnold ½ J.
30	30	30	30	30	30
16	16	16 Dupont manu.	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30 Pasquier Ep Aiss. maillot	30
18	18	18	18	18	18 Carre 6 Maq.
30	30	30	30 Courbet S Vis.	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°5**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Vous souhaitez offrir un cadeau « haute couture » à votre amie italienne très passionnée de mode.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour un soin du visage le plus rapidement possible, vous êtes disponible toute la semaine.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10 Martin manu.	10	10	10	10 Dubois maq + manu.
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11 Jartin beauté pieds	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Satis J.C	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14 Paris S Vis. 01.60.34.42.63	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15 Fixel Ep Aiss. + mailot	15	15 François SV
30	30	30	30	30	30
16	16	16 Sarton SV	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30 Courbet SV	30
18	18 Arnold manu.	18	18	18	18
30	30	30	30 Courbet SV	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°6

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Vous voulez changer votre parfum habituel à l'occasion d'une grande soirée. Vous voulez également prendre un rendez-vous pour une épilation des 1/2 jambes et aisselles vendredi en fin d'après-midi ou samedi matin.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10 Dufour manu.	10	10 Martin maquillage
30	30	30	30	30	30
11	11 Digne SY	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Roffe Ep ½ J.	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30 Conte ½ J.
15	15	15	15 Antes JC 04.30.82.60.35	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16 Angre beauté pieds	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17 Tauret S vis.	17
30	30	30 Martin Maq.	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19 Assou S Visage	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°7

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous souhaitez offrir à votre papa une eau de toilette aux notes boisées.
Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour un soin du visage,
vous êtes disponible tous les matins.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10 Fironin ½ J.	10 Honet manu.	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11 Martin J.C.	11	11	11 Dubois J.C	11
30	30	30	30	30	30 Iati manu.
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15 Torley Ep Aiss. maillot	15	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16 Etienne SV 04.30.82.60.35	16	16 Faure manu.	16	16 Aloum Ep ½ J.
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18 Sixteen maquillage	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°8

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous ne souhaitez pas changer d'eau de toilette mais vous lui reprochez de ne pas tenir longtemps.
Vous désirez prendre un rendez-vous pour une épilation des aisselles et du maillot. Vous êtes disponible à partir de 15 heures tous les jours.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10 Timin ½ J.	10	10	10 Arton manu.
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Dubois J.C 09.70.92.43.60	13	13 Rolves SV	13
30	30	30	30	30	30
14	14 Martin SV	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15 Alfon Maq + manu.	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17 Arnold Ep Aiss. maillot	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18 Chares maq.
30	30 Taurié manu.	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°9

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Vous allez rendre visite à votre meilleure amie qui vient d'accoucher, vous souhaitez lui offrir une eau de toilette pour son bébé.

Par la même occasion vous prenez rendez-vous pour un soin du visage un matin de la semaine.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10 Arton manu.
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11 Mlle Clair
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12 vernis
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°10**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous partez en séminaire en fin de semaine en Italie, vous souhaitez emporter une eau fraîche.
Ayant votre départ, vous prenez rendez-vous pour une épilation des demi-jambes et aisselles.
Vous êtes disponible à partir de 17 heures.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10 Arthur SV	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11 Ducartea SV	11	11	11
30	30	30	30 Petit ½ J.	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14 Carol manu. 08.10.11.18.20	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15 Risin J.C
30	30	30	30 Fabre J.C	30	30
16	16	16 Arcachon SV	16	16	16
30	30 Conte ½ J.	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18 Martin maq.	18
30	30	30	30 Caron manu.	30	30
19	19	19 Saurel SV	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°11**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous désirez une nouveauté pour votre fille de 20 ans.
Vous souhaitez un rendez-vous pour une épilation des jambes entières.
Vous êtes disponible à partir de 18 heures.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°12**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous désirez vous offrir le déodorant coordonné à votre eau de toilette.
En même temps, vous prenez un rendez-vous pour une épilation des bras.
Vous êtes disponible le vendredi.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10 Rambuteau UV	10	10 Dubois SV	10
30	30	30	30	30	30
11	11 Martin manu.	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Rineaux UV	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15 Volney Beauté des pieds	15	15	15	15 Sibley Beauté des pieds
30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16 Arnaud SV	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17 Tranco Ep Aiss. + Maill.	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18 Rongeau SV	18	18	18	18 Tauchau maq. soir
30	30 01.48.38.94.10	30	30	30	30
19	19	19	19	19 Tonge ½ J.	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°13**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous désirez offrir sa première eau de toilette à votre fille de 15 ans.
Vous prenez rendez-vous pour une manucure et une beauté des pieds.
Vous êtes disponible le mercredi après-midi.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10 Dubois beauté pieds	10
30	30	30 Marel manu.	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13 Rivals Manu.	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14 Tournel SV 01.44.50.71.12	14	14	14	14 Vigne SV
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30 Tarol UV	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17 Incas SV	17	17	17 Taure maq. + pose vernis
30	30	30	30 Morice SV	30	30
18	18	18	18	18 Tauche Ep Aiss.	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19 Vigot ½ J.	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°14**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Votre mari est un grand sportif, vous désirez lui offrir une eau de toilette pour son anniversaire.

Vous prenez rendez-vous pour un soin du visage. Vous êtes disponible le mardi.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10 Samuel SV	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11 Lamber J.C
30	30	30 Journal J.C	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30 Chauvet ½ J.	30
14	14	14	14 Auron Beauté pieds	14	14
30	30	30 Martin manu.	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30 Jaurel Epil Aiss. + Maill.	30	30	30	30
16	16	16	16 Jardu UV	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17 Doucet SV	17
30	30	30 Sort SV	30	30	30
18	18	18 01.31.64.00.70	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30 Flavien maq.	30	30	30	30

SUJET N°15**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Vous disposez d'une enveloppe de 200 € pour offrir un assortiment de produits parfumés à une collègue qui part à la retraite.

De plus, vous souhaitez prendre un rendez-vous pour un soin du visage dans la semaine.

Vous êtes disponible le soir à partir de 18 heures.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11 Alison beauté pieds	11	11	11 Gonzalez SV	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30 Jorley manu.	30	30	30
14	14	14	14	14	14 Rose maq. mariée
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30	30	30 Harvey SV	30	30
16	16	16	16	16 Jirmin SV + J.C	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17 Saurel SV	17	17	17
30	30 Martin ½ J.	30 01.44.45.60.31	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19 Martin ½ J.	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°16

PARFUMERIE

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

**Vous partez bientôt en vacances sous les tropiques. Vous souhaitez vous parfumer sans risque.
A cette occasion, vous prenez rendez-vous pour une épilation du maillot.
Vous êtes disponible à partir de 18 heures en fin de semaine.**

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10 Mme Turo SV
30	30	30	30	30	30
11	11 Mme Jillon	11	11	11	11
30	30 Epil. J.C	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Mlle Samouar	13 Mme Françoise SV	13	13
30	30	30 J.C + Bras +	30	30	30
14	14	14 Aisselles +	14	14 Mme Tourmo	14
30	30	30 06.12.17.21.43	30	30 Epil lèvres +	30
15	15 Mme Ficel	15	15	15	15 Mme Fouin
30	30 manu.	30	30	30	30 SV
16	16	16	16 Mme Fuseau	16	16
30	30	30	30 Epil. 1/2 J.	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18 Mlle Fileon	18	18	18	18
30	30 maq.	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°17**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

A l'occasion du pot de départ d'un(e) collègue, vous avez réuni la somme de 150 € et désirez lui offrir un cadeau. Il (elle) est très sportif(ve). De plus, vous prenez rendez-vous pour un soin du visage pendant votre heure de déjeuner.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10 Mme Joury	10	10	10	10 Mme Gil S.
30	30	30	30	30	30 mains + pose
11	11	11	11 Mme Gounod	11	11
30	30	30	30 manu.	30	30 vernis
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Mme Gilette	13	13	13
30	30	30 Epil. ½ J. +	30	30	30
14	14 Me	14 Bras	14	14	14
30	30 Gourmande	30	30	30	30
15	15	15 Mme Givide	15	15 Mme Gigan	15 Mr Gireau
30	30	30 manu.	30	30 SV	30 Epil Bras
16	16	16	16 Mme Gurand	16	16 Mme Gilotte
30	30	30	30 Beauté pieds	30	30 maquillage
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°18**PARFUMERIE**

Vous tenez le rôle du client (ou de la cliente) pour le sujet ci-dessous.

Demandez au candidat un conseil, un rendez-vous et un encaissement pour la situation suivante :

Vous souhaitez une eau de toilette classique pour offrir à votre mari (épouse). Vous souhaitez prendre un rendez-vous pour lui (elle) pour un soin du visage sachant qu'il (elle) est disponible à partir de 17h30.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès la présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez qu'une seule objection.
- Exigez une proposition de vente additionnelle (vente ou prestation)
- Remettez au candidat le planning joint sur lequel, il doit placer un rendez-vous.

Attention : cette épreuve n'est pas une épreuve de cosmétologie.

Renseignez le planning suivant en fonction du sujet, des contraintes imposées par votre cliente :

Semaine du Au

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
9	9	9	9	9	9
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	Mme Isidore manu.	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	Mme Irloud SV	30	Mme Ihmar Epil. sourcils	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	Mme Ilter manu.	30	Mme Ihram Beauté pieds
15	Mme Ingoud	15	15	Mme Izmot Essai	15
30	30	30	30	maquillage	30
16	16	16	16	16	16
30	Mme Izambard	Mme Isabelle	30	30	Mme Illotte maquillage
17	17	17	17	17	17
30	Epil. 1/2 J. + Aisselles + Bras + Maillot + Sourcils	SV + Beauté des pieds + pose vernis	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.