



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

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](http://www.formav.co/explorer)

# Corrigé du sujet d'examen - CAP ECP - EP2 - Vente de produits et prestation de services - Session 2011

## Correction de l'examen CAP Esthétique - Vente de Produits et de Prestations de Services

### Session 2011

Durée : 10 minutes oral (durée globale 30 minutes)

Coefficient : 3

### Correction exercice par exercice / question par question

#### Sujet N°1 - Produits d'hygiène et de soins

Le candidat doit jouer le rôle d'un professionnel de l'esthétique face à un client.

##### Question 1 : Situation du client

Le client utilise une crème dépilatoire sur les jambes et trouve la repousse trop rapide.

- Le candidat doit remercier le client pour sa question et diagnostiquer ses besoins. Il pourrait proposer une épilation plus durable (ex : cire) ou un soin pour ralentir la repousse.
- Le candidat doit également vérifier le planning pour fixer un rendez-vous. Par exemple, proposer un créneau le matin, conformément à la disponibilité du client.
- Il encaisse immédiatement le montant de la prestation choisie.

Le rendez-vous peut être fixé par exemple pour le mardi matin à 10h. La prestation d'épilation sera alors notée ainsi :

- Rendez-vous : Mardi à 10h
- Prestation : Épilation jambes

##### Question 2 : Vente additionnelle

Le candidat doit également proposer une vente additionnelle. Par exemple, il pourrait proposer un produit qui ralentit la repousse ou un soin hydratant.

Proposition : "Je vous recommande cette lotion qui aide à ralentir la repousse des poils, cela pourrait être bénéfique pour vous après l'épilation."

#### Sujet N°2 - Produits d'hygiène et de soins

Le client a les mains abîmées après bricolage et jardinage.

##### Question 1 : Situation du client

Demander un conseil, prendre rendez-vous et encaisser.

- Le candidat doit identifier les besoins spécifiques (soin des mains) et convenir d'un créneau pour le traitement.

- Rappeler au client la solution de soin proposée (manucure + soin gommage).
- Le paiement se fait immédiatement.

Rendez-vous : Mardi à 14h pour un soin des mains.

## Question 2 : Vente additionnelle

Une suggestion serait de proposer une crème hydratante pour protéger les mains à l'avenir.

Proposition : "Je vous recommande cette crème hydratante pour maintenir vos mains en bon état après votre soin."

## Sujet N°3 - Produits d'hygiène et de soins

Le client souhaite un soin pour les comédons du visage de son enfant.

### Question 1 : Situation du client

- Le candidat doit prendre note de la demande pour un soin du visage. Il doit choisir un créneau disponible, potentiellement un vendredi.
- Encaissement immédiat.

Rendez-vous : Vendredi à 16h pour traitement des comédons.

## Question 2 : Vente additionnelle

Proposer un gel nettoyant ou un soin à emporter pour améliorer l'hygiène de la peau au quotidien.

Proposition : "Nous avons également un gel purifiant que votre fils pourrait utiliser chez vous pour maintenir la propreté de sa peau."

## Sujet N°4 - Produits d'hygiène et de soins

Elaboration du besoin concernant le contour des yeux et la beauté des pieds.

### Question 1 : Situation du client

- Le candidat doit fixer un rendez-vous, par exemple, pour un soin anti-âge pour le contour des yeux suivi d'une beauté des pieds.
- Le paiement est à réaliser immédiatement.

Rendez-vous : Jeudi à 17h pour le soin des yeux et ensuite pour la beauté des pieds.

## Question 2 : Vente additionnelle

Proposer un soin supplémentaire, par exemple un gommage pieds.

Proposition : "Pensez à ajouter un gommage pour les pieds, cela les rendra encore plus doux après le soin."

## Conseils méthodologiques

- Gérer efficacement son temps, ne pas passer trop de temps sur une seule question.
- Écouter attentivement le client pour bien cerner ses besoins.
- Savoir faire des recommandations sans insister trop lourdement sur la vente.
- Utiliser un langage simple et professionnel tout en étant accueillant.
- Prendre des notes claires lors des rendez-vous pour éviter toute confusion.

**© FormaV EI. Tous droits réservés.**

**Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.**

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.