



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

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

Correction EP2 « Vente de Produits et de Prestations de Services »

Diplôme : CAP Esthétique

Session : 2011

Durée : 10 minutes oral (durée globale 30 minutes)

Coefficient : 3

Cette épreuve consiste pour le candidat à jouer le rôle de conseiller en vente dans le domaine de l'esthétique, en répondant aux demandes d'un client fictif selon des scénarios précis.

Correction sujet par sujet

SUJET N°1

Résumé de la demande : La cliente cherche un produit pour atténuer les cicatrices superficielles de sa fille après un traitement pour peau grasse et souhaite prendre un rendez-vous pour une manucure le samedi.

Démarche : Le candidat doit proposer des solutions de maquillage adaptées aux cicatrices, évoquer un produit camouflant, et prendre en compte le planning pour le rendez-vous de manucure.

Réponse attendue : Les suggestions doivent inclure une explication sur le choix du produit et l'effet escompté sur la cicatrice.

SUJET N°2

Résumé de la demande : Le client manifeste un besoin pour masquer des cernes et souhaite un soin du visage anti-rides mercredi en fin d'après-midi.

Démarche : Le candidat doit conseiller un correcteur de teint pour camoufler les cernes et vérifier la disponibilité dans le planning pour le soin.

Réponse attendue : Importance d'un diagnostic sur le type de soin à proposer.

SUJET N°3

Résumé de la demande : La cliente recherche un fard à paupières qui ira avec son tailleur jupe prune et souhaite également un rendez-vous pour manucure et pose de french manucure.

Démarche : Le candidat doit proposer un fard à paupières qui complète la couleur de la tenue, ainsi que vérifier la disponibilité dans le planning.

Réponse attendue : Argumentation sur le choix des couleurs.

SUJET N°4

Résumé de la demande : Recherche d'un produit de maquillage pour taches de dépigmentation et demande d'un rendez-vous pour manucure pendant la pause déjeuner.

Démarche : Le candidat doit proposer des produits qui camouflent les taches et qui sont adaptés au type de peau de la cliente.

Réponse attendue : Diagnostic de la peau et choix de produit.

SUJET N°5

Résumé de la demande : Le client veut un vernis à ongles en harmonie avec sa tenue et une épilation des avant-bras.

Démarche : Proposer plusieurs teintes de vernis et checker la disponibilité pour l'épilation dans le planning.

Réponse attendue : S'assurer de la cohérence des couleurs avec la tenue.

SUJET N°6

Résumé de la demande : La cliente souhaite des fards à paupières adaptés à ses reflets roux et veut un rendez-vous pour épilation des jambes complètes.

Démarche : Suggestions de couleurs avec des reflets chauds, vérifier le planning.

Réponse attendue : Conseils sur fards à paupières et assurances sur la pose.

SUJET N°7

Résumé de la demande : Préparation pour une fête d'Halloween, discret fard pour manucure.

Démarche : Le candidat doit proposer des designs de manucure adaptés à l'événement.

Réponse attendue : Argumentation sur le style adapté pour Halloween.

SUJET N°8

Résumé de la demande : Souhait d'une teinture des cils et barre à lèvres avec des couleurs naturelles.

Démarche : Proposer des teintes naturelles, vérifier les horaires disponibles.

Réponse attendue : Alignement des suggestions avec le style naturel.

SUJET N°9

Résumé de la demande : Un produit pour l'éclat du visage matin et épilation aisselles et maillot un après-midi.

Démarche : Conseiller un sérum illuminant et planifier l'épilations, vérification des créneaux.

Réponse attendue : Dimension d'un service complet.

SUJET N°10

Résumé de la demande : Produits de maquillage pour une filleule et épilation.

Démarche : Proposer des produits adaptés à l'âge de la filleule. Planification des services.

Réponse attendue : Importance des conseils pour débutantes.

SUJET N°11

Résumé de la demande : Recherche de maquillage adapté à une mouture violette.

Démarche : Proposer des couleurs qui s'harmonisent bien.

Réponse attendue : Conseils sur les teintes adaptées.

SUJET N°12

Résumé de la demande : Souhait d'une manucure naturelle et prise de rendez-vous pour un maquillage

jour.

Démarche : Proposer une couleurs naturelle et vérifier la disponibilité.

Réponse attendue : Analyse croisée des choix.

SUJET N°13

Résumé de la demande : Changement de rouge à lèvres pour un résultat naturel et prise de rendez-vous pour un soin du visage.

Démarche : Proposer la bonne teinte, idées de services.

Réponse attendue : Argument sur le choix et suggestion réalisable.

SUJET N°14

Résumé de la demande : Offrir des produits de maquillage pour sa fille de 17 ans.

Démarche : Conseils sur le transfert de technique pour les jeunes.

Réponse attendue : Importance de l'arrivée produit naturelle.

SUJET N°15

Résumé de la demande : Problèmes de rouge à lèvres qui filent, prise de rendez-vous pour beauté des pieds.

Démarche : Conseiller produits anti-fuites, beauté des pieds.

Réponse attendue : Propositions multiples pour rouges.

SUJET N°16

Résumé de la demande : Produit pour teint et prise de rendez-vous pour soin du visage.

Démarche : Conseils maquillage d'été, disponibilités pour soin.

Réponse attendue : Suggestions sur l'expertise des produits.

SUJET N°17

Résumé de la demande : Découverte des nouveautés en maquillage des lèvres.

Démarche : Proposer un rendez-vous pour un maquillage flash.

Réponse attendue : Argumentation sur l'urgence et le plaisir.

SUJET N°18

Résumé de la demande : Recherche d'un maquillage pour natation synchronisée et épilation des sourcils.

Démarche : Conseils spécifiques sur le type de produit.

Réponse attendue : Assurer une interaction avec le produit.

Méthodologie et conseils

- Gérer efficacement son temps pour chaque sous-question du sujet.
- Anticiper les objections et les demandes de services additionnels.
- Utiliser un vocabulaire approprié à la vente pour faciliter la communication.
- Justifier chaque recommandation de produit ou service avec des arguments solides.
- Être attentif aux demandes spécifiques des clients et les respecter.

© 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.