



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 2014

EP2 «Vente de Produits et de Prestation de Services »

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

SUJET N°1

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 :

Au retour des vacances d'été, vous constatez une importante déshydratation. Vous recherchez un produit spécifique pour compléter votre crème de nuit.

Vous souhaitez prendre rendez-vous pour une teinture des cils. Vous êtes disponible le 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	9
30	30	30	30	30	Me Roux	30
10	10	10	10	10	Epil. Mt 06.85.12.27.54	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	Me Abela	13	13		13
30	30	½ J. + Mt + Aiss.	30	30		06.8537.53.12
14	14	06.75.12.17.55	14	14		14
30	30		30	30		30
15	15		15	15		15
30	30		30	30		30
16	16		16	16		16
30	30		30	30		30
17	17		17	17		17
30	30		30	30		30
18	18		18	18		18
30	30		30	Mr Costa		30
19	19		19	19	Séance UV	19
30	30		30	30		30

SUJET N°2

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 :

Au retour des vacances d'été vous constatez une sécheresse importante au niveau des pieds.

Vous recherchez un produit adapté.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une beauté des pieds le vendredi 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	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	Mme Armand	Mr Lebrun
30	30	30	30	Beauté des mains	Séance UV
12	12	12	12	06.12.53.87.59	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	Me Sierra	30	Me Delmas	30
18	18	Maquillage soir	18	Soin visage	18
30	30	06.12.27.75.82	30	06.12.53.87.75	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°3

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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'approche de l'hiver, vous souhaitez une crème très nourrissante pour vos mains.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une beauté des mains. Vous êtes disponible le jeudi 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	Mr Delage
12	12	12	12	Me Leroux	12	UV
30	30	30	30	Soin visage	30	06.12.37.47.58
13	13	13	13	06.12.09.53.85	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	Me Despierre	18	18	18
30	30	30	Epil. J.C +	30	30	30
19	19	19	Aiss.	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°4

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 aux Antilles trois semaines et souhaitez un produit solaire spécifique pour le visage.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une séance U.V. un 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	Me Fillon
12	12	Me Pokora	12	12	12	12
30	30	Soin visage	30	30	30	06.12.54.37.18
13	13	06.17.85.38.54	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	Epil. ½ J. +	30	30
				Mt. + Aiss.		
17	17	17	17	06.17.87.18.94	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°5

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 avez la peau sèche et souhaitez un masque pour agir après votre gommage.
Vous souhaitez un rendez-vous pour une beauté des pieds un mercredi 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	9
30	30	30	30	Me Masselet Beauté des mains	30	30
10	10	10	10	06.62.49.53.17	10	10
30	30	30	30	30	30	Me Vialle
11	11	11	11	11	11	Epil. J.C + Mt. + Aiss.
30	30	30	30	30	30	06.17.48.53.89
12	12	12	Me France	12	12	12
30	30	30	Soin visage	30	30	30
13	13	13	06.12.53.64.38	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	Mr Paul	18
30	30	30	30	30	Séance UV	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°6

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 constatez des irrégularités sur votre peau et des ostia dilatés. Vous recherchez un produit spécifique.

Vous souhaitez un rendez-vous pour un soin du visage en semaine après 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	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	Me Wandorer	30	30	30
13	13	Beauté des mains	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	Me Martin	30	Me Serra	30	30
18	Soin visage	18	Maquillage soir	18	18
30	06.17.27.48.54	30	06.18.27.48.87	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°7

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 peau présente des irrégularités et manque d'éclat. Vous recherchez un gommage.

Vous souhaitez un rendez-vous pour une pose de french. Vous êtes disponible le vendredi soir.

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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	Me Richard	10	10	10
30	30	Soin visage	30	30	30	30
11	11	11	06.12.27.85.28	11	11	11
30	30	30	30	30	30	07.80.70.63.59
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	Me Anatol	16	16	16	16
30	30	Epil. sourcils	30	30	30	Me Vialle
17	17	17	17	17	Séance UV	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°8

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 un gommage adapté à votre peau sensible.

Vous souhaitez prendre rendez-vous pour une épilation des 1/2 jambes.

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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	Me Delmas	10	10	10
30	30	Soin visage	30	30	30	30
11	11	11	06.17.27.83.91	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	Me Isidor	30
13	13	13	13	13	UV	13
30	30	30	30	30	06.12.49.57.85	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	Me Rita	30	30	30
18	18	18	Epil. Mt. +	Aiss.	18	18
30	30	30	30	30	30	30
19	Me Karchi	19	19	19	19	19
30	Epil. sourcils	30	30	30	30	30

SUJET N°9

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 rentrez de vacances et souhaitez un produit pour prolonger votre bronzage.

Vous souhaitez prendre un rendez-vous pour une teinture des cils. Vous êtes disponible de bonne heure le 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	Me Goncalves	10	10	10	10
30	30	Soin visage	30	30	30	30
11	11	06.17.49.53.12	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30	30
13	13	13	Me Dumont	13	13	13
30	30	30	Beauté des pieds	30	30	30
14	14	14	06.27.35.01.02	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	Me Delmas	18
30	30	30	30	30	Maquillage soir	30
19	19	19	19	19	07.18.23.89.91	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°10

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 trois semaines à Punta Cana et recherchez un produit solaire pratique à utiliser.

Vous souhaitez un rendez-vous pour une beauté des mains le samedi 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	Mr Martin Soin visage 07.53.12.64.14	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	Me Lefèvre UV 06.49.12.17.35	12 Epil. sourcils
30	30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	Mr Gillet	17	17	17	17
30	30	Soin visage 06.12.17.37.45	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°11

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 envisagez de partir à la neige et vous recherchez un produit spécifique pour vos lèvres.
Vous souhaitez un rendez-vous pour une épilation des sourcils un jeudi après 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	Me Trinquet	10	10	10
30	30	Beauté des mains	30	30	30
11	11	01.50.37.53.79	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	Me Milan	17	17	17
30	30	Soin visage	30	30	30
18	18	06.17.35.40.53	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	06.15.32.02.79	30	30	30

SUJET N°12

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 :

De retour de vacances au soleil, vous ressentez beaucoup de tiraillements sur l'ensemble du visage. Vous recherchez une solution.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une épilation des demi-jambes, vendredi soir prochain.

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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	Mme Janvier	12	12	12
30	30	30	Soin visage	30	30	30
13	13	13	06.29.39.19.15	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	Me Souali	16	16	16	16
30	30	Teinture cils	30	30	30	30
17	17	01.30.38.17.17	17	17	Me Barras	17
30	30		30	30	Epil. J.C	
18	18		18	Mr Land	18	18
30	30		30	Beauté mains	30	30
19	19		30	06.33.32.31.20	30	30
30	30		30		30	30

SUJET N°13

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 :

Travaillant beaucoup à l'extérieur, vous constatez l'apparition de rougeurs sur le visage. Vous recherchez un produit pour minimiser cet inconfort.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour une beauté des mains. Vous êtes disponible le 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	Soin visage
12	12	12	12	12	12	09.07.01.32.68
30	30	30	Me Macé	30	30	30
13	13	13	Pose vernis	13	13	13
30	30	01.02.01.02.03	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	Me Land	30	30	30	30
16	16	Beauté des pieds	16	16	16	16
30	30	06.51.07.09.09	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	Mme Amari	18
30	30	30	30	30	J.C + visage	30
19	19	19	19	19	07.51.52.32.28	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°14

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 présentez un grain de peau irrégulier et quelques imperfections. Vous recherchez une crème de nuit.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous en soin du visage le mercredi 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	Me Viale
11	11	11	11	11	11	Epil. Aiss.
30	30	30	30	30	30	01.53.16.47.50
12	12	12	Mme Anvers	12	12	12
30	30	30	Beauté des pieds	30	30	30
13	13	13	07.49.51.12.59	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	Soin visage	17	17	17
30	30	30	06.62.37.79.05	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°15

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 vient d'accoucher et semble très fatiguée. Vous souhaitez lui offrir un produit de cure « coup d'éclat ».

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour une pose de french. Vous êtes disponible le mardi 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	9
30	30	30	Me Paradis	30	30	30
10	10	10	Teinture cils	10	10	10
30	30	30	06.34.58.35.79	30	30	30
11	11	11	11	11	Mme Bourdieu	11
30	30	30	30	30	Maquillage	30
12	12	12	12	12	jour	12
30	30	30	30	30	06.12.89.77.34	30
13	13	Me Cosme	13	13	13	13
30	30	Soin visage	30	30	30	30
14	14	06.17.85.02.97	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	Me Depardieu	17	17
30	30	30	30	Epil. J.C + Mt. + Aiss.	30	30
18	18	18	18	06.12.89.77.68	18	18
30	30	30	30		30	30
19	19	19	19		19	19
30	30	30	30		30	30

SUJET N°16

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 venez d'acheter un mascara résistant à l'eau et vous souhaitez un démaquillant spécifique.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour une épilation du maillot. Vous êtes disponible le soir en semaine après 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	M. Langois Epil. ½ J. + Mt + Aiss. 01.30.20.50.17	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	Me Lise Séance UV	30
17	17	17	17	17	06.15.31.26.68	17
30	30	Me Dupont	30	30	30	30
18	18	Soin visage	18	18	18	18
30	01.30.38.44.59					
19	19		30	Me Hollande Epil. sourcils	30	30
30	30		30	06.15.31.26.68	19	19

SUJET N°17

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 partir en voyage et souhaitez des produits démaquillants pratiques à transporter.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour un maquillage de soir, le vendredi après 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	Me Delmas	30	30
11	11	11	11	Soin visage	11	11
30	30	30	30	06.12.49.54.87	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	Mme Cabri	30		30	30
17	17	Beauté des mains	17		17	17
30	30		30		30	Me Chantal
18	18		18		18	Epil. ½ J.
30	30		30		30	18
19	19		19		19	19
30	30		30		30	30

SUJET N°18

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 l'anniversaire de votre mari, vous souhaitez lui offrir une crème de soin pour le visage.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une épilation des bras un midi en 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	Me Leblanc	30	30	30	30
12	12	Epil. ½ J.	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	Me Jaoui	14	14	14
30	30	30	Soin visage	30	30	30
15	15	15	06.12.5318.27	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	Mme Dupont
30	30	30	30	30	30	Maquillage soir
18	18	18	18	18	18	06.85.53.18.21
30	30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°19

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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'approche des beaux jours, vous souhaitez mettre en valeur vos jambes avec un auto-bronzant.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une épilation des ½ jambes un 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	Mr Bruel Séance UV	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	Me Latouche	12	12	12	12
30	30	Epil. ½ Jambes	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	Mme Petit Maquillage soir	30	30
19	19	19	19	19	06.34.53.12.67	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°20

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 constatez l'apparition de tâches pigmentaires sur le visage, et le décolleté. Vous souhaitez y remédier.

Vous prenez rendez-vous pour une épilation des 1/2 jambes, maillot et aisselles le vendredi 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	Mme Récital	10	10	10
30	30	30	Epil. 1/2 J. + Aiss.	30	30	30
11	11	11	06.62.54.49.51	11	11	11
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	Me Land Soin visage	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	06.17.85.02.54	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	Mr Franck	18	18	18	18
30	30	Séance UV	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°21

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 fille, adolescente, présente une peau grasse. Vous souhaitez lui offrir une crème de jour adaptée.
De plus, vous désirez prendre un rendez-vous pour elle en soin du visage. Elle est 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	Mme Menu	11	11	11	11
30	30	Soin visage	30	30	30	30
		06.17.48.54.95				
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	Me Delpierre	15	15
30	30	30	30	Teinture cils	30	30
16	16	16	16	06.18.32.53.27	16	16
30	30	30	30		30	30
17	17	17	Me Roux	17	17	17
30	30	30	Epil. J.C + Mt. + Aiss.	30	30	30
18	18	18	06.77.15.32.07	18	18	18
30	30	30		30	30	30
19	19	19		19	19	19
30	30	30		30	30	30

SUJET N°22

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 trouvez que votre anti-rides n'est pas suffisamment efficace. Vous souhaitez un produit de cure pour augmenter ses effets.

Vous souhaitez prendre rendez-vous pour une pose de vernis. Vous êtes disponible le mercredi 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	10	Me Sandoux
30	30	30	30	30	Beauté des pieds
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	Me Delarue
30	30	Me Barden Soin visage 06.53.12.85.37	30	30	Maquillage jour 06.62.17.79.83
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	Me Boulanger Epil. ½ Jambes	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°23

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 crème de nuit pour votre peau sèche.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour un maquillage de jour. Vous êtes disponible un matin à la première heure.

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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	Me Grimbert	10	10	10	10
30	30	Epil. ½ J. + Mt. + Aiss.	30	30	30	30
11	11	06.27.12.54.79	11	11	11	06.01.54.85.79
30	30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	Mme jacquet	30	30
13	13	13	13	Maquillage	13	13
30	30	30	30	soir	30	30
14	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	Mr Chantatou	17	17	17
30	30	30	Beauté des pieds	30	30	30
18	18	18	06.53.17.85.79	18	18	18
30	30	30		30	30	30
19	19	19		19	19	19
30	30	30		30	30	30

SUJET N°24

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 changer d'anti-rides et vous demandez conseil.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour une épilation des jambes entières. Vous êtes disponible le soir en semaine après 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	Me Jimenez	10	10
30	30	30	30	Beauté mains	30	30
11	11	11	11	06.12.54.13.01	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		Mr Toussaint	14
30	30	30	30		UV	30
15	15	15	15		15	15
30	30	30	30		30	30
16	16	16	16		16	16
30	30	Me Martin	30		30	30
17	17	Soin visage	17		17	17
30	07.01.12.87.54		30		30	30
18	18		18		18	18
30	30		30		30	30
19	19		Me Lopez		19	19
30	30		Mt. + Aiss.			
19	19		07.12.85.47.17			
30	30					

SUJET N°25**PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS**

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 constatez des brillances sur la partie médiane de votre visage. Vous souhaitez une crème de jour adaptée.

De plus, vous souhaitez un rendez-vous pour une épilation des aisselles. Vous êtes disponible le mardi 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	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
	Me Vialle				
12	12	Soin visage	12	12	12
30	30	06.20.34.12.57	30	30	30
13	13		13	13	13
30	30		30	30	30
14	14		14	14	14
30	30		30	30	30
15	15		15	15	15
30	30		30	30	30
16	16		16	16	16
30	30		30	30	30
17	17		17	17	17
30	30		30	30	30
18	18		18	18	18
30	30		30	30	30
19	19		19	19	19
30	30		30	30	30

SUJET N°26**PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS**

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 avez lu dans un magazine, l'importance de se démaquiller. Vous demandez conseil à votre esthéticienne.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous en beauté des pieds. Vous êtes disponible sur l'heure de déjeuner en 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	Me Lopez	10	10
30	30	30	30	Soin visage	30	30
11	11	11	11	06.15.31.20.62	11	11
30	30	Me Vertueux	30	30	30	Me Da Silva
		Epil. bras				Teinture des cils
12	12	09.30.32.30.32	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30	09.30.35.30.35
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	Me Mimi	30	30	30
			Epil. ½ J.			
15	15	15	01.30.38.44.59	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°27

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 avez lu dans un magazine l'importance d'appliquer une crème de nuit.

Vous ressentez souvent des tiraillements après le démaquillage.

Vous prenez rendez-vous pour une épilation des bras un midi 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	Mr Banal	30	30
11	11	11	11	Séance UV	11	11
30	30	Me Abel	30	30	30	30
12	12	Soin visage	12	12	12	12
30	30	07.54.58.79.17	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	Me Boulanger	15	15	15
30	30	30	Pose de french	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°28

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 trois semaines cet été et vous recherchez un produit après soleil pour sublimer votre bronzage le soir.

Vous souhaitez un rendez-vous pour une le vendredi soir.

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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11	11
30	Me Paul Beauté des mains + VAO	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	Me Aves	16
30	30	30	30	30	J.C + Mt. + Aiss.	30
17	17	17	17	17	06.47.38.53.12	17
30	30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	Me Dumont	30	30
19	19	19	19	Soin visage	19	19
30	30	30	30	06.23.89.12.47	30	30

SUJET N°29

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 week-end et souhaitez remplacer vos produits démaquillants habituels par un produit simple et pratique.

Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour une teinture des cils. Vous êtes disponible uniquement le mercredi.

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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	Me Menu	10	10	10
30	30	Soin visage	30	30	30	30
11	11	11	06.10.15.20.30	11	11	11
30	30	Mme Thomas	30	30	30	30
12	12	Beauté des pieds	12	12	12	12
30	30	01.30.38.20.52	30	30	30	30
13	13	13	13	13	13	13
30	30	30	30	30	30	30
14	14	14	14	14	Me Brunet	14
30	30	30	30	30	J.C + Aiss.	30
15	15	15	15	15	07.09.10.15.31	15
30	30	30	30	30	30	30
16	16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30	30
17	17	17	Mr Franck	17	17	17
30	30	30	Beauté des mains	30	30	30
18	18	18	09.20.30.50.51	18	18	18
30	30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30	30

SUJET N°30

PRODUITS D'HYGIENE ET DE SOINS

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 êtes fatigué(e), et trouvez votre peau terne. Vous souhaitez un produit coup d'éclat.
De plus, vous prenez rendez-vous pour une séance d'U.V 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	9
30	30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	Mr Dupont	10	10
30	30	30	30	Soin visage	30	30
11	11	11	11	06.20.32.53.12	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	Mme Briki	18	18		18	18
30	Beauté des pieds	30	30		30	30
19	06.54.12.27.80	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.