



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](http://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
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°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	11	11
30	30	30	Mme Armand Beauté des mains	30	Mr Lebrun Séance UV
12	12	12	12	12	12
30	30	30	06.12.53.87.59	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
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	Mr Delage UV
12	12	12	12 Me Leroux	12	12 06.12.37.47.58
30	30	30	30 Soin visage 06.12.09.53.85	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 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



## 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
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°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
30	30	30	Me Masselet	30	30
10	10	10	Beauté des mains	10	10
30	30	30	06.62.49.53.17	30	Me Vialle
11	11	11		11	Epil. J.C + Mt.
30	30	30		30	+ Aiss.
12	12	12		12	06.17.48.53.89
30	30	Me France	12	30	
13	13	Soin visage	13	30	
30	30	06.12.53.64.38	30	30	
14	14		14	14	
30	30		30	30	
15	15		15	15	
30	30		30	30	
16	16		16	16	
30	30		30	30	
17	17		17	17	
30	30		30	30	
18	18		18	Mr Paul	18
30	30		30	Séance UV	30
19	19		19		19
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	Me Turan Teinture cils 06.85.92.77.66
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	Me Wandorer Beauté des mains	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	Me Serra Maquillage soir	30	30
18	18	18	18	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
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°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
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

Me Delmas

Soin visage

06.17.27.83.91

Me Isidor

UV

06.12.49.57.85

Me Rita

Epil. Mt. +

Aiss.

Me Karchi

Epil. sourcils

## 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
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
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13 Me Dumont	13	13	13
30	30	30 Beauté des	30	30	30
14	14	14 06.27.35.01.02	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 Me Delmas	18
30	30	30	30	30 Maquillage	30
19	19	19	19	19 07.18.23.89.91	19
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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	Mr Martin Soin visage 07.53.12.64.14	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	Mr Opus
12	12	12	12	Me Lefèvre UV 06.49.12.17.35	12 Epil. sourcils
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 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
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
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	10	10	10	10
30	30	Me Trinquet Beauté des mains 01.50.37.53.79	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	Me Milan Soin visage 06.17.35.40.53	30	30	30	30
18	18	18	Me Dumont Maquillage soir 06.15.32.02.79	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	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
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	Mme Janvier Soin visage 06.29.39.19.15	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	Me Souali Teinture cils 01.30.38.17.17	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	Me Barras Epil. J.C 01.38.39.42.51	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	Mr Land Beauté mains 06.33.32.31.20	30	30
19	19	19	19	19	19
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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	30
11	11	11	11	11	11 Me Gonçalves
30	30	30	30	30	30 Soins 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	30 01.02.01.02.03	30	30	30
14	14	14	14	14	14
30	30	30	30	30	30
15	15	15	15	15	15
30	30 Me Land	30	30	30	30
16	16 Beauté des	16	16	16	16
30	30 06.51.07.09.09	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
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



**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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	Me Viale Epil. Aiss. 01.53.16.47.50
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	Mme Anvers Beauté des pieds 07.49.51.12.59	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	Me Bouate	30	30
17	17	17	17	Soin visage 06.62.37.79.05	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°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
30	30	30 Me Paradis	30	30	30
10	10	10 Teinture cils	10	10	10
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 06.12.89.77.34	12
30	30	30	30	30	30
13	13 Me Cosme	13	13	13	13
30	30 Soins visage	30	30	30	30
14	14 06.17.85.02.97	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 Me Depardieu	17	17
30	30	30	30 Epil. J.C + Mt.	30	30
18	18	18	18 + Aiss.	18	18
30	30	30	30 06.12.89.77.68	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
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 M. Langois Epil. ½ J. + Mt + Aiss. 01.30.20.50.17	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 Me Lise Séance UV 06.15.31.26.68	30
17	17	17	17	17	17
30	30 Me Dupont	30	30	30	30
18	18 Soin visage 01.30.38.44.59	18	18	18	18
30	30	30	30 Me Hollande Epil. sourcils 06.15.31.26.68	30	30
19	19	19	19	19	19
30	30	30	30	30	30

**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 profiter 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
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°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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	Mr Bacri Beauté des pieds 06.17.27.03.52	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°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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	Mr Bruel Séance UV	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	Me Latouche Epil. 1/2 Jambes	30	30	30	Me Cabrel Soin du visage 06.34.53.47.58
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	Mme Petit Maquillage soir 06.34.53.12.67	30
19	19	19	19	19	19
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 taches pigmentaires sur le visage, et le décolleté. Vous souhaitez y remédier.**

**Vous prenez rendez-vous pour une épilation des ½ 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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	Mme Récital Epil. ½ J. + Aiss.	30	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	06.62.54.49.51	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	Me Land Soin visage 06.17.85.02.54	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	Mr Franck Séance UV	30	30	30	30
19	19	19	19	19	19
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
30	30	30	30	30	30
10	10	10	10	10	10
30	30	30	30	30	Mr Pierre Séance UV
11	11	11	11	11	11
30	Mme Menu Soin visage 06.17.48.54.95	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	Me Delpierre Teinture cils 06.18.32.53.27	30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	30
17	17	17	17	17	17
30	30	Me Roux Epil. J.C + Mt. + Aiss. 06.77.15.32.07	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°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	10
30	30	30	30	30 Beauté des	30
11	11	11	11	11 pieds	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12 Me Delarue
30	30	30 Me Barden	30	30	30 Maquillage
13	13	13 Soins visage	13	13	13 jour
30	30	30 06.53.12.85.37	30	30	30 06.62.17.79.83
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	17	17	17	17
30	30 Epil. 1/2 Jambes	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
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°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
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	14 Mr Toussaint	14
30	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	30
17	17 Soin visage	17	17	17	17
30	30 07.01.12.87.54	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30 Me Lopez	30	30	30
19	19	19 Mt. + Aiss.	19	19	19
30	30	30 07.12.85.47.17	30	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	Mr Costa
11	11	11	11	11	Teinture des cils
30	30	30	30	30	07.49.54.12.35
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°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
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°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
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°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
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	Me Paul Beauté des mains + VAO	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	Me Aves J.C + Mt. + Aiss.	16
30	30	30	30	06.47.38.53.12	30
17	17	17	17	17	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	Me Dumont	30	30
19	19	19	Soin visage	19	19
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
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°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
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

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.