



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

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

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

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - CAP ECP - EP2 - Vente de produits et prestation de services - Session 2015

Correction de l'épreuve EP2 « Vente de Produits et de Prestation de Services »

| CAP Esthétique - Session 2015

Durée : 10 minutes oral (durée globale 30 minutes)

Coefficient : 3

| Correction des sujets

Sujet N°1

Situation : Vous êtes invitée au baptême de votre nièce et recherchez une eau de toilette à lui offrir avec un budget de 70 Euros. Vous souhaitez également prendre rendez-vous pour un maquillage le samedi matin.

Demande de conseil

Le candidat doit mentionner des eaux de toilette qui sont à la fois dans le budget de 70 Euros, en s'assurant de proposer des produits adaptés à un jeune enfant.

Demande de rendez-vous

Le candidat doit prendre en compte la disponibilité du client qui veut un rendez-vous pour le maquillage le samedi matin. Ce point doit être noté dans le planning fourni.

Encaissement

Le candidat doit expliquer clairement comment il va procéder à l'encaissement une fois que le choix de l'éventuelle eau de toilette est fait.

Sujet N°2

Situation : Vous êtes à la recherche d'une eau de toilette moderne et souhaitez également prendre rendez-vous pour une séance d'UV, disponible tous les jours après 17 heures.

Demande de conseil

Le candidat doit proposer des nouveautés de la gamme de parfumerie en accord avec les goûts modernes, en tenant compte des tendances actuelles.

Demande de rendez-vous

Le candidat devra vérifier la disponibilité après 17 heures pour la séance d'UV et placer ce rendez-vous dans le planning fourni.

Sujet N°3

Situation : Vous cherchez un produit complémentaire à votre parfum habituel et souhaitez prendre rendez-vous pour une épilation des demi-jambes disponible le mercredi après 14 heures.

Demande de conseil

Le candidat doit conseiller un produit qui se marie bien avec le parfum, telle qu'une lotion ou un gel de douche de la même gamme.

Demande de rendez-vous

Le candidat doit placer le rendez-vous pour l'épilation après 14 heures dans le planning.

Sujet N°4

Situation : Vous devez changer de parfum car celui que vous utilisez vous incommode depuis le début de votre grossesse. Vous souhaitez également un soin du visage, disponible tous les soirs après 18 heures.

Demande de conseil

Le candidat doit s'assurer de proposer des parfums sans allergènes, adaptés aux femmes enceintes.

Demande de rendez-vous

Le candidat devra noter le rendez-vous pour le soin du visage après 18 heures dans le planning.

Sujet N°5

Situation : Vous souhaitez découvrir un produit complémentaire de votre parfum habituel et prendre rendez-vous pour une épilation des demi-jambes, libre en début de journée.

Demande de conseil

Le candidat doit proposer un produit qui augmente la tenue du parfum, comme un baume hydratant ou un spray corporel.

Demande de rendez-vous

Le candidat doit placer le rendez-vous en début de journée dans le planning.

Sujets 6 à 10

Pour chaque situation présentée (Sujets 6 à 10), le même schéma s'applique :

- **Demande de conseil :** Le candidat doit adapter ses recommandations aux spécificités des produits recherchés (mode, nouveauté, légèreté, etc.).
- **Demande de rendez-vous :** Vérifier les disponibilités mentionnées par le client et les inscrire sur le planning.
- **Encaissement :** Expliquer la procédure d'encaissement tout en respectant le cadre législatif en matière de vente.

Conseils Méthodologiques

- 1. Gestion du temps :** Assurez-vous d'écouter attentivement la demande du client pour répondre précisément sans perdre de temps.
- 2. Communication claire :** Utilisez un langage accessible et articulé pour que le client comprenne vos recommandations.
- 3. Écoute active :** Répétez ou reformulez la demande du client pour valider vos compréhensions et placer des demandes appropriées.

- 4. Formalisation dans le planning :** Prenez le temps d'attraper les détails du rendez-vous dans le planning avec soin pour éviter les erreurs.
- 5. Objectifs de vente :** Proposez toujours une vente additionnelle pour maximiser l'expérience du client et le chiffre d'affaires.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

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

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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

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

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

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