



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 2015

EP2 «Vente de Produits et de Prestation de Services»

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

SUJET N°1

PARFUMERIE

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 invitée au baptême de votre nièce. Vous recherchez une eau de toilette à lui offrir pour l'occasion.

Vous disposez d'un budget de 70 Euros,

Afin d'être éblouissante pour cette occasion, vous prenez rendez-vous pour un maquillage 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	Soin du visage Mme Kamy 06.60.60.22.26	Mlle Joly Epilation sourcils 01.77.77.43.18
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	Soin du visage Mlle Dussac 06.60.27.27.58
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

PARFUMERIE

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 adepte de nouveautés et vous recherchez une eau de toilette moderne pour changer vos habitudes.

De plus, vous souhaitez prendre rendez-vous pour une séance d'UV. Vous précisez que vous êtes disponible tous les jours, 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	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°3**PARFUMERIE**

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 acheter un produit de la gamme complémentaire de votre parfum.
De plus, vous souhaitez prendre un rendez-vous pour une épilation des demi-jambes.
Vous êtes disponible le mercredi après 14 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	Me Lavoir Epil. ½ jambes + Aiss. 06.25.14.55.01	30	30
11	11	11	11	11	11
30	30	30	30	30	30
12	12	12	12	12	12
30	30	Mme Potin Manucure + P vernis 01.39.72.14.55	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	M. Gérard Soin du visage 06.52.00.01.03	30	30	Mr Dupont Manucure 06.55.14.33.05	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°4**PARFUMERIE**

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 de parfum, car depuis le début de votre grossesse, celui que vous portez habituellement vous incommode.

De plus, vous souhaitez prendre un rendez-vous pour un soin du visage car votre peau est grasse.

Vous êtes disponible tous les soirs 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	Me Bertrand	30
11	11	11	11	Beauté des	11
30	30	30	30	pieds	30
12	12	12	12	06.20.17.43.16	12
30	30	30	30		30
13	13	13	Me Boca	13	13
30	30	30	Aisselles	30	30
14	14	14	01.10.2044.16	14	Me Dupuis
30	30	30		30	Maillot
15	15	15		15	06.13.24.16.77
30	30	30		30	
16	16	16		16	16
30	30	30		30	30
17	17	17		17	Me Cassel
30	30	Mr Xavier	30	30	Soin du visage
18	18	Manucure	18	18	01.43.08.13.44
30	30	06.20.13.44.10	30	30	
19	Mr Dupont	19	19	19	
30	Soin du visage	30	30	30	
	01.18.24.36.44	30	30	30	

SUJET N°5**PARFUMERIE**

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 portez le même parfum depuis plusieurs années, vous souhaitez découvrir un produit complémentaire de la même gamme qui vous permettrait d'optimiser sa tenue.

Vous profitez de votre venue pour prendre un rendez-vous pour une épilation des demi-jambes, vous êtes libre en début de journée.

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°6

PARFUMERIE

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 voyage chez un(e) ami(e) à l'étranger.

Vous souhaitez lui offrir un cadeau qui représente bien le monde de la mode et des créateurs français.

Vous profitez de cette visite pour prendre rendez-vous pour un soin du visage de préférence 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	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°7**PARFUMERIE**

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 son anniversaire, votre fils de 10 ans souhaite se parfumer.
Vous prenez rendez-vous pour une beauté des pieds. Vous ne travaillez pas le vendredi.**

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	Me Ledoux Epilation 01.48.50.10.28	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	Me Lefèvre Epilation JC + M + A 01.46.20.78.90	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

PARFUMERIE

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 sœur vient d'accoucher, vous souhaitez lui offrir une eau de toilette légère pour l'hôpital.
Vous lui prenez rendez-vous pour un soin du visage, 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

 Mme Pierre
 Soin du corps
 06.08.07.09.10

 Me Labellys
 Epilation JC

 + M + A
 01.48.88.53.45

 M Dupont
 Epil. visage
 09.10.18.20.22

SUJET N°9

PARFUMERIE

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 la fête des pères, vous désirez lui offrir une nouveauté, il porte habituellement une eau de toilette classique.
Vous en profitez pour prendre un rendez-vous en fin de semaine pour un soin visage.**

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	Me Risin Epil Jambes E 06.20.18.46.24
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	Mme Caron Manucure 01.43.18.20.30	30
16	16	16	16	16	16
30	30	30	30	30	Me Ducartean Soin du visage 06.41.64.23.15
17	17	17	17	Me Fabre Epil jambes E 06.10.20.30.15	17
30	30	30	30	30	30
18	18	18	18	18	18
30	30	30	30	30	30
19	19	Mme Saurel Soin du visage 01.43.08.10.15	19	19	19
30	30	30	30	30	30

SUJET N°10**PARFUMERIE**

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 offrir à votre fils / fille de 14 ans sa première eau d'été.
Vous prenez rendez-vous pour une épilation des aisselles et une manucure.
Vous êtes disponible le jeudi 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	Me petit Epil ½ jambes 06.28.42.13.05	30
12	12	12	12	12	12
30	30	30	30	30	30
13	13	13	Me Arachon Soin du visage 01.22.10.37.00	13	13
30	30	30	30	30	30
14	14	Me Arthur Soin du visage 01.23.15.26.16	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 Carol Manucure 01.27.72.13.15	17
30	30	30	30	30	30
18	Me Marti Maquillage 01.12.03.27.18	18	M. Conte Epil ½ jambes 06.25.35.70.14	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.