



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 EP2 « Vente de Produits et de Prestation de Services »

Diplôme : CAP Esthétique

Session : 2015

Durée : 10 minutes oral (durée globale 30 minutes)

Coefficient : 3

Correction des exercices

SUJET N°1

Objectif : Le candidat doit répondre à la demande d'un client souhaitant offrir un soin du visage à sa fille.

1. **Énoncé :** Offrir un soin du visage à votre fille qui a la peau grasse, prendre un rendez-vous pour mercredi prochain et régler la prestation aujourd'hui.

Démarche : - Le candidat doit écouter la demande du client et prendre en compte la nature de la peau de la fille. - Le candidat doit vérifier la disponibilité du planning et proposer une heure de rendez-vous pour mercredi. - Le candidat doit finaliser la vente en proposant un produit additionnel pour l'application à domicile, tel qu'un soin ou une crème adaptée à la peau grasse.

Proposition de rendez-vous : mercredi à 14h.

SUJET N°2

Objectif : Répondre à la demande d'un client souhaitant offrir un soin du visage à sa maman et prendre également un rendez-vous pour une pose de vernis.

1. **Énoncé :** Offrir un soin du visage à votre maman pour son anniversaire, ainsi qu'une pose de vernis, avec disponibilité le jeudi et le vendredi jusqu'à 11h.

Démarche : - Écouter la demande et confirmer le type de soin souhaité. - Vérifier le planning pour les disponibilités des deux prestations. - Proposer une vente additionnelle comme des produits de soin à utiliser après la prestation.

Proposition de rendez-vous : vendredi à 10h.

SUJET N°3

Objectif : Aider un client à choisir une prestation pour un maillot de bain.

1. **Énoncé :** Conseils pour une épilation, avec rendez-vous disponible le mardi.

Démarche : - Écouter le problème (pilosité) et rassurer le client sur la technique d'épilation adaptée. - Vérifier le planning et proposer un rendez-vous. - Proposer des produits pré et post-épilation en vente additionnelle.

Proposition de rendez-vous : mardi à 17h.

SUJET N°4

Objectif : Conseiller un client sur un soin des mains.

1. **Énoncé :** Besoin d'un soin pour mains sèches, disponibilité de 12h à 13h30 tous les jours.

Démarche : - Identifier le type de soin nécessaire (manucure, hydratation). - Confirmer la disponibilité et prendre rendez-vous. - Offrir une crème hydratante en vente additionnelle.

Proposition de rendez-vous : samedi à 12h30.

SUJET N°5

Objectif : Aider un client à organiser une prestation de mariage.

1. **Énoncé :** Demande d'un forfait mariage, rémunération immédiate.

Démarche : - Clarifier les attentes du client pour le mariage. - Vérifier le planning pour les disponibilités le matin. - Proposer des éléments additionnels comme un soin relaxant ou maquillage.

Proposition de rendez-vous : vendredi à 9h.

SUJET N°6

Objectif : Conseiller sur un maquillage pour un anniversaire.

1. **Énoncé :** Besoin d'un maquillage pour un anniversaire, tenue argentée.

Démarche : - Identifier le look souhaité (nature du maquillage). - Vérifier les disponibilités de l'après-midi. - Proposer une mise en beauté ou un soin en vente additionnelle.

Proposition de rendez-vous : samedi à 15h.

SUJET N°7

Objectif : Prendre un rendez-vous pour des soins aux pieds.

1. **Énoncé :** Rendez-vous pour des pieds secs et ongles de différentes longueurs.

Démarche : - Comprendre les besoins du client concernant la pédicure. - Assurer la disponibilité en après-midi. - Proposer un soin hydratant ou des produits d'entretien en vente additionnelle.

Proposition de rendez-vous : mercredi à 16h.

SUJET N°8

Objectif : Concernant l'épilation d'une adolescente.

1. **Énoncé :** Épilation des aisselles pour une fille de 14 ans.

Démarche : - Rassurer sur la sécurité et les techniques d'épilation adaptées pour les jeunes. - Confirmer un rendez-vous après 17h30. - Offrir des produits adaptés pour l'entretien aussi.

Proposition de rendez-vous : jeudi à 18h.

SUJET N°9

Objectif : Offrir un soin relaxant à une jeune maman.

1. **Énoncé :** Soin du visage pour une jeune maman après l'accouchement, disponible jeudi ou vendredi

entre 15h et 17h.

Démarche : - Confirmer que le soin est adapté post-grossesse. - Prendre note de la disponibilité et proposer un rendez-vous. - Proposer des produits pour prolonger le soin à la maison.

Proposition de rendez-vous : vendredi à 16h.

SUJET N°10

Objectif : Préparer un maquillage pour une cliente allant au théâtre.

1. **Énoncé :** Demande de mise en valeur avec maquillage du visage et des ongles.

Démarche : - Comprendre les attentes concernant le style de maquillage pour le théâtre. - Vérifier la disponibilité pour un rendez-vous. - Proposer des options de vernis pour compléter le look.

Proposition de rendez-vous : vendredi à 14h.

Conseils méthodologiques

- **Gestion du temps :** Établissez un planning pour faire face aux questions et aux demandes des clients.
- **Écoute active :** Soyez attentif aux besoins du client, cela facilite des propositions pertinentes.
- **Ventes additionnelles :** Familiarisez-vous avec les produits et services que vous pouvez proposer en complément.
- **Confiance :** Gardez une attitude positive et confiante pour rassurer vos clients sur vos capacités.
- **Planification :** Utilisez le planning de manière efficace pour organiser les rendez-vous sans chevauchements.

© 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.