

**CAP Esthétique
Session 2011**

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 :

Votre amie fête l'anniversaire de sa fille, vous désirez lui offrir un parfum « jeune ».
Vous voulez également prendre rendez-vous pour une épilation du maillot jeudi en fin de matinée.

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
30	30	30	30
10	10	10	10
30	30	Me Simon SV	30	30
11	11	11	11
30	30	30	Me Cohan SV	30	Me Durand manucure
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	Mme Gomes beauté pieds	30	Me Tanne manucure	30	Mme Mercadier manucure
14	14	14	14
30	30	30	30
15	15	15	15
30	30	30	30
16	16	16	16
30	30	Me Anna SV	30	30
17	17	17	Love 1/2	17
30	30	30	30	Mme Fraise manu + french
18	18	18	18
30	30	30	30
19	19	19	19
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 :

A l'occasion de la fête des mères, vous souhaitez offrir une nouveauté à votre maman.
Vous voulez également prendre un rendez-vous pour un soin du visage un soir après votre travail.

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
30	30	30	30
10	10	Amande SV +	10	10
30	30	manucure	30	30
11	11	11	11	Saure SV
30	30	30	30	Me Dubois J.C
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13	Caro beauté pieds
30	30	30	30
14	14	Marie SV	14	14	Doucat J.C
30	30	03.04.708090	30	30
15	15	15	Me Wilson manucure	15
30	30	30	30	Langlois Aiss + Maill.
16	16	16	16	Loic manucure
30	30	30	30
17	17	17	17	Poirier SV
30	30	30	Riquet J.C	30
18	18	18	18
30	30	30	30	Me Durand J.C
19	19	Dubois SV	19	19
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 recherchez une eau parfumée pour une petite fille de 8 ans.
Par la même occasion, vous souhaitez prendre un rendez-vous pour
une manucure 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
30	30	30	30
10	10	Me Vigne SV	10	10	Martin ½
30	30	30	30
11	11	11	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13	Souri Maq/manu
30	30	Chauvet Manucure	30	30
14	14	14	Racine SV 06.80.70.70.00	14	Gros J.C
30	30	30	30
15	15	15	15
30	30	30	30
16	16	16	16
30	30	30	30
17	17	Tempo ½	17	17	Sofi ½ J.
30	30	30	30	Laury beauté pieds
18	18	18	Orion maquillage	18
30	30	30	30
19	19	19	19
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 partez en voyage de noces aux Seychelles et vous recherchez un parfum original pour ce séjour inoubliable.

Vous souhaitez une épilation jambes entières la veille de votre départ qui a lieu 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
30	30	30	30
10	10	Martin SV 01.48.58.10.23	10	10	Sorel S Visage
30	30	30	30
11	11	11	Cohen S Vis.	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	Aulin S Visage	13	13
30	30	30	Rastre manu.	30
14	14	14	14
30	30	30	30
15	15	15	Paris pose vernis	15	Arnold ½ J.
30	30	30	30
16	16	Dupont manu.	16	16
30	30	30	30
17	17	17	17
30	30	30	Pasquier Ep Aiss. maillot	30
18	18	18	18	Carre 6 Maq.
30	30	30	Courbet S Vis.	30
19	19	19	19
30	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 souhaitez offrir un cadeau « haute couture » à votre amie italienne très passionnée de mode. Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour un soin du visage le plus rapidement possible, vous êtes disponible toute 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
30	30	30	30
10	10	Martin manu.	10	10	Dubois maq + manu.
30	30	30	30
11	11	11	11	Jartin beauté pieds
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	Satis J.C	13
30	30	30	30
14	14	Paris S Vis. 01.60.34.42.63	14	14
30	30	30	30
15	15	15	15	Fixel Ep Aiss. + mailot
30	30	30	30	François SV
16	16	16	Sarton SV	16
30	30	30	30
17	17	17	17
30	30	30	30	Courbet SV
18	18	Arnold manu.	18	18
30	30	30	30	Courbet SV
19	19	19	19
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 voulez changer votre parfum habituel à l'occasion d'une grande soirée. Vous voulez également prendre un rendez-vous pour une épilation des ½ jambes et aisselles vendredi en fin d'après-midi ou 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
30	30	30	30
10	10	10	Dufour manu.	10	Martin maquillage
30	30	30	30
11	11	Digne SV	11	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	Roffe Ep ½ J.	13
30	30	30	30
14	14	14	14
30	30	30	30	Conte ½ J.
15	15	15	Antes JC 04.30.82.60.35	15
30	30	30	30
16	16	Angre beauté pieds	16	16
30	30	30	30
17	17	17	17	Tauret S vis.
30	30	30	Martin Maq.	30
18	18	18	18
30	30	30	30
19	19	Assou S Visage	19	19
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 :

Vous souhaitez offrir à votre papa une eau de toilette aux notes boisées.
Vous en profitez pour prendre un rendez-vous pour un soin du visage,
vous êtes disponible tous les matins.

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
30	30	30	30
10	10	10 Fironin ½ J.	10 Honet manu.	10
30	30	30	30
11	11	Martin J.C.	11	11 Dubois J.C	11
30	30	30	30	Iati manu.
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	30	30
14	14	14	14
30	30	30	30
15	15	15 Iorley Ep Aiss. maillot	15	15
30	30	30	30
16	16	Etienne SV 04.30.82.60.35	16	16 Faure manu.	16	16 Aloum Ep ½ J.
30	30	30	30
17	17	17	17
30	30	30	30
18	18	18	18 Sixteen maquillage	18
30	30	30	30
19	19	19	19
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 :

**Vous ne souhaitez pas changer d'eau de toilette mais vous lui reprochez de ne pas tenir longtemps.
Vous désirez prendre un rendez-vous pour une épilation des aisselles et du maillot. Vous êtes
disponible à partir de 15 heures tous les jours.**

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
30	30	30	30
10	10	10	Timin ½ J.	10	10 Arton manu.
30	30	30	30
11	11	11	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	Dubois J.C 09.70.92.43.60	13	Rolves SV
30	30	30	30
14	14	Martin SV	14	14
30	30	30	30
15	15	15	15	Alfon Maq + manu.
30	30	30	30
16	16	16	16
30	30	30	30
17	17	17	Arnold Ep Aiss. maillot	17
30	30	30	30
18	18	18	18	18 Chares maq.
30	30	Taurié manu.	30	30
19	19	19	19
30	30	30	30

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 :

Vous allez rendre visite à votre meilleure amie qui vient d'accoucher, vous souhaitez lui offrir une eau de toilette pour son bébé.

Par la même occasion vous prenez rendez-vous pour un soin du visage un matin 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.

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 partez en séminaire en fin de semaine en Italie, vous souhaitez emporter une eau fraîche.
Avant votre départ, vous prenez rendez-vous pour une épilation des demi-jambes et aisselles.
Vous êtes disponible à partir de 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
30	30	30	30
10	10	Arthur SV	10	10
30	30	30	30
11	11	11	Ducarteau SV	11
30	30	30	Petit ½ J.	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	30	30
14	14	14	14	Carol manu. 08.10.11.18.20
30	30	30	30
15	15	15	15	Risin J.C
30	30	30	Fabre J.C	30
16	16	16	Arcachon SV	16
30	30	Conte ½ J.	30	30
17	17	17	17
30	30	30	30
18	18	18	18	Martin maq.
30	30	30	Caron manu.	30
19	19	19	Saurel SV	19
30	30	30	30

SUJET N°11

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 une nouveauté pour votre fille de 20 ans.
Vous souhaitez un rendez-vous pour une épilation des jambes entières.
Vous êtes disponible à partir de 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
30	30	30	30
10	10	10	Rambuteau UV	10	Dubois manu.
30	30	30	30
11	11	11	11	Rinel Jambes entières
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	30	30
14	14	14	Wolf manu.	14
30	30	30	30
15	15	15	15	Sapage Ep. bras
30	30	30	30	Duchanel Beauté pieds
16	16	16	Dubois SV 01.48.57.10.35	16	Raffin Epil Aiss. + Maill.
30	30	30	30
17	17	17	17
30	30	Martin ½ J.	30	30
18	18	18	18
30	30	30	30
19	19	19	19
30	30	30	30

SUJET N°12

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 vous offrir le déodorant coordonné à votre eau de toilette.
En même temps, vous prenez un rendez-vous pour une épilation des bras.
Vous êtes disponible 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
30	30	30	30
10	10	10	Rambuteau UV	10	Dubois SV
30	30	30	30
11	11	Martin manu.	11	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	Rineaux UV	13
30	30	30	30
14	14	14	14
30	30	30	30
15	15	Volney Beauté des pieds	15	15	Sibley Beauté des pieds
30	30	30	30
16	16	16	16	Arnaud SV
30	30	30	30
17	17	17	Tranco Ep Aiss. + Maill.	17
30	30	30	30
18	18	Rongeau SV	18	18	Tauchau maq. soir
30	30	01.48.38.94.10	30	30
19	19	19	19	Tonge ½ J.
30	30	30	30

SUJET N°13

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 sa première eau de toilette à votre fille de 15 ans.
Vous prenez rendez-vous pour une manucure et une beauté des pieds.
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
30	30	30	30
10	10	10	10	Dubois beauté pieds
30	30	30	Marel manu.	30
11	11	11	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13	Rivais Manu.
30	30	30	30
14	14	Tournel SV	14	14
30	30	01.44.50.71.12	30	30
15	15	15	15
30	30	30	30	Tarol UV
16	16	16	16
30	30	30	30
17	17	17	Incas SV	17
30	30	30	30	Morice SV
18	18	18	18	Tauche Ep Aiss.
30	30	30	30
19	19	19	Vigot ½ J.	19
30	30	30	30

SUJET N°14

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 mari est un grand sportif, vous désirez lui offrir une eau de toilette pour son anniversaire.
Vous prenez rendez-vous pour un soin du visage. Vous êtes disponible le mardi.

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
30	30	30	30
10	10	Samuel SV	10	10
30	30	30	30
11	11	11	11
30	30	30	Journel J.C	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	30	30	Chauvet ½ J.
14	14	14	Auron Beauté pieds	14
30	30	30	Martin manu.	30
15	15	15	15
30	30	Jaurel Epil Aiss. + Maill.	30	30
16	16	16	Jardu UV	16
30	30	30	30
17	17	17	17	Doucet SV
30	30	30	Sort SV	30
18	18	18	01.31.64.00.70	18
30	30	30	30
19	19	19	19
30	30	Tlavier maq.	30	30

SUJET N°15

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 disposez d'une enveloppe de 200 € pour offrir un assortiment de produits parfumés à une collègue qui part à la retraite.
De plus, vous souhaitez prendre un rendez-vous pour un soin du visage dans la semaine.
Vous êtes disponible le soir à partir de 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
30	30	30	30
10	10	10	10
30	30	30	30
11	11	Alison beauté pieds	11	11	Gonzalez SV
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	30	Jorley manu.	30
14	14	14	14	Rose maq. mariée
30	30	30	30
15	15	15	15
30	30	30	30	Harvey SV
16	16	16	16	Jirmin SV +
30	30	30	30	J.C
17	17	17	17
30	30	Martin ½ J.	30	Saurel SV 01.44.45.60.31	30
18	18	18	18
30	30	30	30
19	19	19	19	Martin ½ J.
30	30	30	30

SUJET N°16

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 bientôt en vacances sous les tropiques. Vous souhaitez vous parfumer sans risque.
A cette occasion, vous prenez rendez-vous pour une épilation du maillot.
Vous êtes disponible à partir de 18 heures en fin de 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
30	30	30	30
10	10	10	10	Mme Turo SV
30	30	30	30
11	11	Mme Jillon	11	11
30	30	Epil. J.C	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	Mlle Samouar	13	Mme Françoise SV
30	30	30	J.C + Bras +	30
14	14	14	Aisselles +	14	Mme Tourmo
30	30	30	06.12.17.21.43	30	Epil lèvres + sourcils
15	15	Mme Ficel manu.	15	15
30	30	30	30	Mme Fouin SV
16	16	16	16	Mme Fuseau Epil. ½ J.
30	30	30	30
17	17	17	17
30	30	30	30
18	18	Mlle Fileon maq.	18	18
30	30	30	30
19	19	19	19
30	30	30	30

SUJET N°17

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 du pot de départ d'un(e) collègue, vous avez réuni la somme de 150 € et désirez lui offrir un cadeau. Il (elle) est très sportif(ve). De plus, vous prenez rendez-vous pour un soin du visage pendant votre heure de déjeuner.

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
30	30	30	30
10	10	Mme Joury Epil. ½ J.	10	10	Mme Gil S. mains + pose vernis 06.12.13.18.77
30	30	30	30
11	11	11	Mme Gounod manu.	11
30	30	30	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	Mme Gilette Epil. ½ J. + Aiss. + Maill. + Bras	13
30	30	30	30
14	14	Me Gourmande SV	14	14
30	30	30	30
15	15	15	Mme Givide manu.	15	Mme Gigan SV
30	30	30	30	Mr Gireau Epil Bras
16	16	16	Mme Gurand Beauté pieds	16	Mme Gilotte maquillage
30	30	30	30
17	17	17	17
30	30	30	30
18	18	18	18
30	30	30	30
19	19	19	19
30	30	30	30

SUJET N°18

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 une eau de toilette classique pour offrir à votre mari (épouse). Vous souhaitez prendre un rendez-vous pour lui (elle) pour un soin du visage sachant qu'il (elle) est disponible à partir de 17h30.

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
30	30	30	30
10	10	10	10
30	30	Mme Isidore manu.	30	30
11	11	11	11
30	30	Mme Irloud SV 06.12.13.19.15	30	Mme Ihmar Epil. sourcils lèvres	30
12	12	12	12
30	30	30	30
13	13	13	13
30	30	30	30
14	14	14	14
30	30	30	Mme Ilter manu.	30	Mme Ihram Beauté pieds
15	15	Mme Ingoud	15	15
30	30	30	Mme Izmot Essai maquillage	30
16	16	16	16
30	30	Mme Izambard	Mme Isabelle	30	Mme Illotte maquillage
17	17	Epil. ½ J. + Aisselles + Bras + Maillot + Sourcils	17	SV + Beauté des pieds +pose vernis	17
30	30	30	30
18	18	18	18
30	30	30	30
19	19	19	19
30	30	30	30