

CAP Esthétique Session 2014

EP2 «Vente de Produits et de Prestation de Services »

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

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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	JIII)	9	Martineton	9	Maria de la composición della	9	Manufacture Comment	9	Market and the second
30	30	1005 Y	30	05 ×	30	05	30	Me Roux Epil. Mt	30	305Y
10	10	√5 √5	10	<u> </u>	10	~ <u></u>	10	06.85.12.27.54	10	75 75
30	30	JIT 10	30	dig.	30	10°	30	W	30	jo
11	11	1005	11	%5	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	905Ec	11	902
30	30	``	30	,	30		30	<u></u>	30	<u>F</u> 0†
12	12	injobs	12	1)005	12	1005	12	1005	12	Mme Delarue
30	30	/ \	30	/ <u></u>	30	//	30		30	Soin visage
13	13	Me Abela	13	00	13		13	, st	13	06.8537.53.12
30	30	¹⁄₂ J. + Mt + Aiss.	30	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , 	30	/	30		30	
14	14	06.75.12.17.55	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	,,	14	**************************************	14	<u>F</u> 0
30	30	1005	30	05	30)05 	30	305	30	305
15	15	15 FO	15	rs For	15	he Eor	15	he Fort	15	he For
30	30		30	di	30	NO	30	W	30	ji''
16	16	1005	16	, , , ,	16	05	16	905	16	905 Pro
30	30) 	30	,	30		30		30	, <u>F</u> 0ti
17	17	illijop _e	17	njob5	17	1005	17	1005	17	11005
30	30	/ <u></u>	30	/ <u></u>	30	//	30	~	30	<u></u>
18	18	100	18	, OU	18		18))	18	200 mm
30	30	~	30	''''''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	Mr Costa	30	1000 Eo.	30	10 02
19	19)]] ,) 	19	()	19	Séance UV	19	,, ,,	19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	1005	30	005	30)0 ⁵	30	305	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	101 ₀	9	Ulg	9	7112 1112	9		9	**************************************
30	30	(05)	30	,005	30	305	30	305	30)05
10	10	- - - - -	10		10		10	ĘO [†]	10	ĘOŚ
30	30	11/00°	30	ni005	30	100	30	100	30	100
115	11		11	90 2	11	Mme Armand	11	/pe	11	Mr Lebrun
30	30		30	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	30	Beauté des mains	30	, <u>E0</u> †	30	Séance UV
12	12	, diob5	12	njob ⁵	12	06.12.53.87.59	12	1005	12	1005
30	30	<u> </u>	30		30		30		30	
13	13	1003	13	,005	13	905	13	,	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	, 200	30	. 70,	30		30		30	700
14	14	1012	14	UD	14	JD	14		14	**************************************
30	30	(05	30		30	05	30) S	30	05
15	15	F0	15	For	15	Fort	15	EOT	15	FOR
30	30	ilijopa	30	ujopa	30		30	1003	30	1003
16	16	//s	16	995	16	905	16	/os	16	//s
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,	30		30		30	······································
17	17	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	17	ijob ⁵	17	jid05	17	1005	17	1005
30	30	·	30	Me Sierra	30		30	Me Delmas	30	
18	18	1003	18	Maquillage soir	18	905	18	Soin visage	18	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	, 702	30	06.12.27.75.82	30	'' '''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	06.12.53.87.75	30	7 02
19	19	1012 1015	19	Who was	19	71 E O	19	110 110	19	**************************************
30	30	(05	30	, V	30	05	30	05	30	05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	50 ⁹ (3)	1010 1010	9	The state of the s	9	11)C	9	in the state of th	9	
30	30	(05 <u> </u>	30	,005	30	305	30	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	30	305
10	10	, E	10	FOT	10	FOT	10	ĘOŚ	10	FOT
30	30	(i)003	30	nio05	30	1100-	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	ijop
11	11	,	11	90 2	11	10e	11	02	11	/pe
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	<u></u>	30		30	Mr Delage
12	12	niops \	12	, iob5	12	Me Leroux	12	005	12	UV 06.12.37.47.58
30	30	· {	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	Soin visage	30		30	
13	13	3000	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	13	06.12.09.53.85	13	O	13	300
30	30	· 700	30	` '''	30	'Y or	30	7 02	30	' 7 0
14	14		14	[]][]	14		14	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	14	E0
30	30	,05	30		30	005	30	°	30	30 ⁵
15	15	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	15	FO ^r	15	Eot	15	FOR	15	
30	30	ni <u>o</u> 03	30	ujop	30	ijobo	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	ilo ₀₂
16	16	705 E	16	992	16	10 2	16	02	16	102
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	30	<u></u>	30		30	
17	17	njobs ,	17	njob ⁵	17	11005	17	1005 N	17	1005
30	30	<	30		30		30		30	
18	18	NOO -	18	Me Despierre	18	,	18	0-3	18	303
30	30	''''''''''''''''''''	30	Epil. J.C +	30	· / 	30	% .	30	· / / /
19	19		19	Aiss.	19		19	E(19	E0
30	30	,05	30	,005	30	305	30	S.,,,,,	30	30 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 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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



	Lundi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	911.11 ₂	9		9		9	1)2	9	Market Market Commence
30	30	1005	30	05	30	05	30	305	30	05
10	10	- FO	10	, 40°	10	w Fort	10	ys kort	10	yor Yor
30	30	airi ^{jo}	30		30	i ¹⁰	30	jo	30	100
115	11	1005F	11	902	11	90 2	11	305	11	905
30	30	,),	30	,	30	, <u>fo</u> t,	30	Me Fillon	30	
12	12	Me Pokora	12	1005	12	1005	12	Teinture cils	12	1005
30	30	Soin visage	30		30		30	06.12.54.37.18	30	
13	13	06.17.85.38.54	13	000 mm	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	13	303	13	Son Carrier
30	30	F0	30	// ///////////////////////////////////	30	, 100 E0,	30	(9 .2	30	9
14	14	911.5	14		14		14	,, ,,	14	,,
30	30	1005	30	05	30	005	30	305	30) ⁵
15	15	405 FO	15	40 ⁵	15	For	15	-dos	15	405 For
30	30	ain ^{jo}	30	1)0°	30	do	30	100	30	JO
16	16	:005	16	// //5	16	Me Brel	16	905	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	<u>F</u> 0	30		30	Epil. ½ J. + Mt. + Aiss.	30		30	
17	17	injobs	17	ijop _e	17	06.17.87.18.94	17	1005	17	1005
30	30	<u>/</u>	30		30		30	FC	30	
18	18	ij003	18		18	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	18	303	18	50-3
30	30		30	''' ''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	10 00 (60)	30	(0)	30	// ///////////////////////////////////
19	19	911.15	19	()) _{mark} an	19	**************************************	19	,,	19	**************************************
30	30	11005	30	005	30	005	30	305	30	05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



,i065]	Lundi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	, co	The state of the s	9		9		9	realist the property of the second	9	
30	30	,005	30	0 ⁵	30	Me Masselet	30	<u> </u>	30	305
10	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	Ęoť	10	Beauté des mains	10	ĘOŚ	10	-5 FOR
30	30	nigo-	30	(100°-	30	06.62.49.53.17	30	,00	30	Me Vialle
11			11	60 5	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	os	11	Epil. J.C + Mt. + Aiss.
30	30	× /////	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30		30		30	06.17.48.53.89
12	12	ujobs	12	Me France	12	11005	12	,005	12	1005
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Soin visage	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30		30	£0
13	13	1005 Martin	13	06.12.53.64.38	13	905	13	05 	13	905 Marie 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
30	30		30		30	::9 02 E0.	30	9 02	30	::9 0
14	14		14	(1) E	14		14	**************************************	14	**************************************
30	30	05	30	005	30	005	30	05	30	005
15	15	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	15	ko,	15	ke Kori	15	he Foli	15	Fort
30	30		30	rjo ^c	30	ij0	30		30	ij00
16	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	16	60 5	16	902	16	05	16	902 E0
30	30	,	30		30		30	<u></u>	30	
17	17	ujope ,	17	njobs	17	1005	17	005	17	11005
30	30	<u>/</u>	30		30	<u></u>	30	<u></u>	30	<u></u>
18	18	,00	18	SO	18	000	18	Mr Paul	18))
30	30		30		30	:'' ''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	Séance UV	30	:19 02
19	19	March Martine	19	[1]	19		19)	19	**************************************
30	30	005	30	005	30	905	30	05	30	905



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	IU)	9	Who was a second	9	Me Charles	9	And the second	9	Manufacture Co
30	30	,005	30	,	30	05	30	05	30	05
10	10	For	10	,	10	Forti	10	Kot	10	Fort
30	30	,(i)	30	(i)00	30	ijob	30	,00	30	Me Turan Teinture cils
11	11	(65)	11	(hs	11	905	11	05	11	06.85.92.77.66
30	30	,	30	,	30	Forti	30	F0/1	30	
12	12	niob?	12	njob5	12	.job5	12	1005	12	1002
30	30	,/ <u></u> F1	30	Me Wandorer Beauté des	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	65 5	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
13	13		13	mains	13	EOT'I	13	EOT	13	EOT!
30	30	ni ^{oota}	30	njo va)	30	1000	30	, Joseph	30	ijd ot
14	14	·	14	F(14	For	14		14	¥0
30	30	,00	30	00	30	30	30		30	30
15	15	71992 	15	410 ₀₂	15	¹¹ 10 ₁₀	15	'9 ₀₂ "	15	;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;
30	30	,	30	//	30	.`` <u></u>	30	``	30	·"
16	16	1002	16	000	16	902	16	05	16	902
30 17	30	, 205 - 205	30	- 405 - 405	30 17	~70 ₂	30	~05 ~05	30	. 405 <u>F</u> 07
30	17	(1)()()	17 30	(U)	30))O	17 30	, or other control of the control of	17 30	710
18	30 18	Me Martin Soin visage	18	005	18	Me Serra Maquillage	18	DS	18	305
30	30	06.17.27.48.54	30	FOY	30	soir 06.18.27.48.87	30	FOR	30	www. EOIT
19	19		19	, NO Williams	19		19	O	19	1100 mmmm
30	30		30	005 mm	30	305 ************************************	30	os man	30	902 """. Eo
Control of the Contro	30	A	50	7	30		50	4,650	50	



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	CO9(3)	1010	9	1010 1010	9	EC	9	in the state of th	9	
30	30	(05-	30	05	30) · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	o5	30	305
10	10		10	Me Richard	10	<u> </u>	10	FOY	10	EOT
30	30	100	30	Soin visage	30	100	30	,	30	Me Dallas
115 1005	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	06.12.27.85.28	11	905	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	Beauté des pieds
30	30	,	30	,	30		30		30	07.80.70.63.59
12	12	lujope ,	12	niobs	12	1005	12	1005	12	1005
30	30	<u>/</u>	30	/ <u></u>	30	<u></u>	30	<u> </u>	30	
13	13	1000	13	1900 - Ar	13	50°	13	San	13	20°
30	30		30	~	30	:000	30	90 	30	:000
14	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14		14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	
30	30	05	30	05	30	305	30	5	30	305
15	15	V2 K0	15	koj Koj	15	mere For	15	he to	15	reserved to the second
30	30		30		30	100	30	,	30	jo
16	16	Me Anatol	16		16	/s	16	05	16	905 60
30	30	Epil. sourcils	30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Me Vialle	30	<u>Fo</u> rt
17	17	lippe	17	niobs	17	job5	17	Séance UV	17	1005
30	30	<u> </u>	30	<u></u>	30	<u></u>	30		30	
18	18	1003 mm	18	100 mm	18	30-	18	0	18	303
30	30	~	30	~;0 02	30	:00 2	30	'9 02''''''''''''''' 60,	30	:00 <u></u>
19	19	11.05.	19	11.12. E.C.	19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	19	, E	19	,))
30	30	,005 ,	30	005	30)	30	05	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	OD	9	Walter transfer	9	No.	9	No.	9	The state of the s
30	30	05	30	05 F	30	95 <u></u>	30	55F	30	05F
10	10	, KO	10	Me Delmas	10	,,,,,,,, <u>,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,</u>	10	//5	10	v2
30	30	<u> </u>	30	Soin visage	30	100	30	100	30	100
115	11	90 2	11	06.17.27.83.91	11	90 2	11	90 2	11	90 2
30	30	, EQ	30	, ,	30		30	<u>:</u> 07	30	
12	12	1005	12	ujop _e	12	1005	12	1005	12	1005
30	30	/ <u></u> { 205 ./	30	//	30	//	30	Me Isidor UV	30	// 105
13	13		13		13	,	13	06.12.49.57.85	13	, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , 	30	, jour	30	1000	30	1000 EO	30	1000 EO.
14	14		14	**************************************	14	., .,	14	The state of the s	14	., .,
30	30	05	30	05	30)5	30) S	30) S
15	15	. 005 . 005	15	.dbs	15		15		15	.,605 .,605
30	30	N	30	N	30	W	30	W	30	W
16	16	00 2	16	00 5	16)05 FC	16	% %	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	**************************************	30	ummania	30	<u>F</u> 04	30	
1705	17	11005	17	njob ⁵	17	1005	17	1005	17	1005
30	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Me Rita	30	FC.	30	#####
18	18		18		18	Epil. Mt. + Aiss.	18)05 	18)
30	30	· ///2	30	. //2	30	70 e	30	70 2	30	7 02
19	19	Me Karchi	19	Market El	19	The state of the s	19	FC	19	EC
30	30	Epil. sourcils	30	005	30)05 	30)05 	30)05 ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lu	ndi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	M. M. Martin	9	(1)	9		9		9	The state of the s
30	30	005 Y	30	05Y	30)	30	05Y	30	95
10	10	Me Goncalves	10	<u></u>	10	<u>£</u> of	10		10	<u></u>
30	30	Soin visage	30	, ijo	30	W	30	100	30	10
11	11	06.17.49.53.12	11	90 5	11	90 2 F0	11	90 2	11	90 2
30	30) 	30	,	30		30		30	FOR
12	12	injob ⁵	12	1005	12	ilop ₂	12	1005	12	1005
30	30	<u>/</u>	30	<u> </u>	30	<u></u>	30	<u></u>	30	<u></u>
13	13	1002	13	Me Dumont	13		13	,	13	
30	30		30	Beauté des pieds	30	:00 0	30	9 	30	9
14	14	JIL),	14	06.27.35.01.02	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	**************************************	14	**************************************
30	30	1005	30	005	30	305	30) ⁵	30	05
15	15	75 KO	15	Kot	15	Kot	15	W. Fort	15	re Eor
30	30		30	di ⁰	30		30	·	30	10°
16	16	95	16	%5	16	902	16	902	16	905
30	30	<u> </u>	30)	30		30		30	FOR
17	17	miobs	17	, jobs	17	1005	17	1005	17	1005
30	30	<u>/</u>	30	<u>/</u> F	30	<u></u>	30		30	<u></u>
18	18	1002	18	,	18	30°	18	Me Delmas	18	
30	30	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , 	30	⁷⁰ 000	30	'' '''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	Maquillage soir	30	// ///////////////////////////////////
19	19		19	**************************************	19	The state of the s	19	07.18.23.89.91	19	**************************************
30	30	1005	30	005	30	305	30)0 ⁵	30	05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lui	ndi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	950	JUI 0	9	7)O	9	JO	9	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	9	E
30	30	(0)5	30	005	30	005	30	305	30	305
10	10	V2 60	10	, <u>, </u>	10	Mr Martin	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	,
30	30		30	ii)	30	Soin visage	30	ji ⁰⁰	30	ji ⁰
115	11	,005	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	07.53.12.64.14	11	90 2	11	9pe
30	30	,	30		30		30	FOR	30	Mr Opus
12	12	III jobs	12	hjobs	12	11005	12	Me Lefèvre UV	12	Epil. sourcils
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	//F	30	FC	30	06.49.12.17.35	30	
13	13	100	13	John Col	13	01	13	20°	13	20°
30	30		30		30	:/ //2	30	:0 05	30	:0005
14	14		14	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	14		14		14	
30	30	1005 1005	30	05	30	005	30	305	30	305
15	15	-05 -05	15	,05 ,05	15	For	15	-OS	15	405 -405
30	30		30	90	30		30	jio	30	jo
16	16	1005	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	16	90 2 FC	16	905	16	902
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30		30	,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	<u></u>
17	17	Mr Gillet	17	¹ 1005	17	11005	17	1005	17	iop _e
30	30	Soin visage	30		30		30		30	- K
18	18	06.12.17.37.45	18	902	18	903	18	903	18	903
30	30	~	30	,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	10 00 (60)	30	"0 0	30	¹⁰ 0
19	19		19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	19	**************************************	19	£0	19	,,,
30	30	1005	30	05	30	005	30	305	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



	Lundi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9(8	JILD.	9	The state of the s	9		9	Transfer berezen	9	The state of the s
30	30	(0)5	30	05	30	005	30	S	30)5
10	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	Me Trinquet	10	koti	10	/// <u></u>	10	~~~
30	30	jiri <mark>005</mark>	30	Beauté des mains	30	ii ⁰	30	000	30	100-
115	11	() () () () () () () () () () () () () (11	01.50.37.53.79	11	902	11	0 2	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	,	30	,	30	,	30	F0/	30	For
12	12	injops	12	ujobs	12	ijobs	12	1905 	12	100s
30	30	/ { }	30	//	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	<u> </u>	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
13	13	10	13	50°	13	- COL	13		13	
30	30	idio	30	,	30	1000	30		30	
14	14	,	14	· Fo	14	, FO	14	FC	14	FC
30	30	job	30	, O	30	000	30		30	30 ²
15	15	. 30 ⁵	15	. 902 . 902	15	. 90 ₂ Eo _{1,}	15		15	905 EQL
30	30		30	N	30		30	······································	30	···········
16	16	[[]	16	005	16	905	16	05)	16)
30	30	- F0	30	,	30	<u>Fo</u> rt	30		30	
1705	17	Me Milan	17	, job	17	jjob	17	, ob	17	1005
30	30	Soin visage 06.17.35.40.53	30	//*	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	5	30	//*
18	18	00.17.35.40.33	18	,	18	Me Dumont	18	, cor	18	,
30	30	inj ous	30	010 105	30	Maquillage soir	30	900	30	1000
19	19	× × × × × × × × × × × × × × × × × × ×	19	F(19	06.15.32.02.79	19	E E	19	F.C.
30	30	100	30	00	30	007	30		30	50°



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lund	i	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	ILIA	9	"[U]	9		9	The state of the s	9	ranga maganaran
30	30	05	30	005	30	005	30)	30	05
10	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	Fot	10	<u> For</u>	10	Eort	10	<u> </u>
30	30	mi005	30	ni ^{où}	30	j ⁰ 0	30	100°	30	P
11	11	,005	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	903	11	90 2 FC	11	90 2 FC
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,	30		30		30	
12	12	injobs	12	Mme Janvier	12	11005	12	1005	12	1005
30	30	F	30	Soin visage	30		30	<u> </u>	30	<u>-</u>
13	13	1003	13	06.29.39.19.15	13	303	13) 	13	
30	30		30	40 EO	30	:10 0e	30	900	30	9.00 E0.
14	14	III 2)	14	**************************************	14	FC	14	, FC	14	,, ,,
30	30	005	30	,005	30)05	30)55	30)05
15	15	- KO	15	, 50f	15	Fort	15	sort	15	-105 -105
30	30	IU)	30	(1)0°	30		30	·	30	N°
16	16	Me Souali	16		16	90 2	16	902	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	Teinture cils	30	""	30	, <u></u>	30		30	
17	17	01.30.38.17.17	17	njobs	17	,jobs	17	Me Barras Epil. J.C	17	1005 N
30	30	<u></u>	30	,	30	FC	30	01.38.39.42.51	30	<u></u>
18	18	1000 mm	18	900	18	Mr Land Beauté mains	18)05 	18	
30	30	·	30		30	06.33.32.31.20	30	9 	30	9
19	19	110)	19		19		19	FC	19	The state of the s
30	30	1005	30	005	30	905	30)05	30)05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	JULY COM	9	100 E	9	17	9	11 ₀	9	Maria de la composición della
30	30	or The State of th	30	,005	30	<u> </u>	30	05	30	<u> </u>
10	10	FOT	10		10	ĘOŚ	10	ĘO [†]	10	
30	30	jirijoo -	30	ilijop -	30	100-	30	job	30	100
115	11	, be	11		11	90 2	11	905	11	Me Goncalves
30	30	,	30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Soin visage
12	12	ilijope	12	ujobs Pc	12	1005 FC	12	1002 Kr	12	09.07.01.32.68
30	30	, {	30	Me Macé Pose vernis	30	//	30	// <u></u> çc	30	/ <u></u>
13	13	100°	13	01.02.01.02.03	13		13	,	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30		30	~	30	1000 E01	30	19 0	30	:000
14	14	JII.)	14	[[]]	14	,, ,, ,, ,, ,, ,, ,, ,, ,, ,, ,, ,, ,,	14	,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	<u>60</u>
30	30	1005	30	,005	30)05	30)°	30	305
15	15	FOT	15	-MS FOT	15	Koti	15	Koti	15	705 EOL
30	30	Me Land	30	, (1)	30	100	30	100	30	ji)
16	16	Beauté des pieds	16		16	902	16	305	16	905
30	30	06.51.07.09.09	30	,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	<u>60</u> 4	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
1705	17	injobs	17	niob5	17	1005	17	1005	17	iope
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30		30	£0	30	£0
18	18	1003 	18	,003	18	30-	18	Mme Amari	18	303
30	30	. 70.2	30	. //e	30	''/ ce	30	J.C + visage	30	: 7 02
19	19	ILIE	19	MIL E	19	The F.C.	19	07.51.52.32.28	19	10 P
30	30	1005	30	305	30	905	30	305	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9		9	Ulgarian E	9)))°	9		9	7)}_
30	30	05	30	005	30	30 ⁵	30	6	30	50°
10	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	ve cot	10	"Fort
30	30		30	(i) ²	30	ii ⁰	30	P	30	Me Viale Epil. Aiss.
115	11	005	11	005	11	905	11	, , , , ,	11	01.53.16.47.50
30	30	, <u></u>	30	For	30	Fort	30	F07	30	For
12	12	1005	12	Mme Anvers Beauté des	12	jj002	12	000	12	11005
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	pieds	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	05 _{standa} n	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
13	13	\$0	13	07.49.51.12.59	13	FORT	13	F01	13	FOR
30	30	njous	30	njo be	30	1100 	30	No.	30	1006
14	14	205 /	14	75 ×	14	722 	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	205 /
30	30		30	,	30		30	,	30	
15 30	15 30	ijobs	15 30	ijob ⁵	15 30	iope	15 30	1005	15 30	ilopa
16	16		16	F(16	50	16	- KC	16	F0
30	30	O Commence	30	903 	30	Me Bouate	30	0 -	30	30 3
17	17	71002 EO	17	%));;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;;	17	Soin visage	17	'9 ₀₂ '''''.	17	:/9 ₀₂
30	30	{	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	06.62.37.79.05	30	·	30	., .,
18	18	,005	18	,005	18	305 	18	05 	18	305
30	30	· 70	30	- 	30		30	"/ 02 "ko _{l.}	30	''' ''''''''''''''''''''''''''''''''''
19	19	UL	19	Un El	19		19	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	19	
30	30	005	30) · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	305	30	05	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	JUL	9	11. 11. 11. 11. 11. 11. 11. 11. 11. 11.	9		9		9	The state of the s
30	30		30	Me Paradis	30	05	30	05	30	05
10	10	FOT	10	Teinture cils	10	FOT!	10	FOT	10	
30	30	iu j _{opa}	30	06.34.58.35.79	30	11002	30	1002	30	10,02
115	11	1005 F	11	,,00 5 ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	90 5 F0	11	Mme Bourdieux	11	90 2
30	30	j	30	,	30	,	30	Maquillage	30	For
12	12	injops	12	injobs	12	11005	12	jour 06.12.89.77.34	12	1005
30	30	/ F	30	/ <u></u>	30	<u></u>	30		30	
13	13	Me Cosme	13	100	13	00	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	13	
30	30	Soin visage	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30		30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	'9
14	14	06.17.85.02.97	14	11012 E	14		14	**************************************	14	The state of the s
30	30	iops ,	30	3005	30	05	30) b5	30)05
15	15	- Fol	15	, cot	15	Fort	15	Fort	15	he For
30	30		30	III)	30	dio	30	W	30	
16	16		16		16	90 2	16	905	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	,	30		30	<u></u>	30		30	
17	17	injope	17	niobs	17	Me Depardieu	17	1005	17	1005
30	30	, 	30	<u>/</u>	30	Epil. J.C + Mt. + Aiss.	30	<u></u>	30	
18	18	100	18	1900 - Te	18	06.12.89.77.68	18	,	18	,
30	30	·	30		30	:'9 0:	30	'9 	30	90
19	19	J. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1. 1.	19	110)	19	**************************************	19	**************************************	19	The state of the s
30	30	(b)	30	005	30	005	30) bs	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 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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lunc	di	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9(2	JIT 15	9	ILDA.	9		9	**************************************	9	The state of the s
30	30	(05)	30	1005	30	05	30	05	30	05
10	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	""Eof	10	""For	10	Eort	10	<u> </u>
30	30	,ni <u>Pu</u>	30	ni ^{ou}	30	ij ⁰ 0	30	W	30	190 <u>-</u>
11	11	,005	11	905	11	905	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	90 2
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,	30	<u>E</u> 07	30	<u>F0</u> 7	30	
12	12	lijope ,	12	njobs	12	ijobs	12	1005	12	1005
30	30	/ <	30	M. Langois Epil. ½ J. + Mt	30	/	30	<u></u>	30	/ <u></u> 6
13	13	10°	13	+ Aiss. 01.30.20.50.17	13	, OT	13	, or	13	, ot
30	30		30	,	30	·10/06	30	// 	30	9
14	14		14		14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	**************************************	14	**************************************
30	30	005	30	1005	30	005	30	305	30)05
15	15	, 50°	15	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	15	kot,	15	toti	15	Kot,
30	30		30		30	ii ⁰	30	······	30	·
16	16		16	002E	16	90 2	16	%)02	16	902
30	30	``	30	,	30	,	30	Me Lise Séance UV	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
17	17	lujop _e	17	njobs	17	ijobs	17	06.15.31.26.68	17	100s
30	30	Me Dupont	30	/ <u></u>	30		30		30	<u></u>
18	18	Soin visage	18	100 mm	18	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	18	,	18	,
30	30	01.30.38.44.59	30	<u> </u>	30	Me Hollande Epil. sourcils	30	9 	30	9 02
19	19		19		19	06.15.31.26.68	19	**************************************	19	**************************************
30	30	1005 N	30	005	30	005	30)05	30)05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lunc	di	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9		9		9		9	Transfer and transfer	9	reduction of the second
30	30	005	30	05 <u> </u>	30	30 ⁵	30	S	30	,
10	10	# \	10	40°	10	Fort	10	ĘOŚ	10	<u> </u>
30	30	100	30	j00	30	Me Delmas	30	,00°	30	100
11	11	// S	11	,	11	Soin visage	11	G	11	/s
30	30	, <u>.</u>	30		30	06.12.49.54.87	30		30	,
12	12	^{Ujope}	12	ijobs)	12	11005	12	1005	12	1005
30	30	<u>/</u>	30	<u>/</u>	30	<u></u>	30		30	<u></u>
13	13	003	13	00-	13	303	13		13	
30	30		30	,ious	30	¹¹⁰ Az	30	9 	30	9
14	14	March Marketon	14	and the second	14		14	· ·	14	.,
30	30	005	30	005	30	305	30	05	30	05
15	15	. 40 ⁵	15		15	- 40 ⁵	15	~105 E01	15	~~~
30	30		30	dD	30	10	30		30	N
16	16	005	16	90 2	16	90e	16	05	16	02
30	30	Mme Cabri	30		30		30		30	
17	17	Beauté des	17	1005	17	11005	17	005	17	000
30	30	mains	30	<u></u>	30		30	Me Chantal	30	<u></u>
18	18	003	18))	18	303	18	Epil. ½ J.	18	0-3
30	30	'' '''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	"/ //////	30	¹¹ 0 02	30	9 	30	0 02
19	19	,	19	,,, **********************************	19	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	19	,	19	······································
30	30)	30	05	30	305	30	5	30	05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



, de Li	ındi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9		9	NP	9	No.	9	No.	9	NC CONTRACTOR
30	30	,	30	05	30	55F	30	55 F	30	505F
10	10	μο ^{ποίο}	10	çot	10	re Kor	10	Mr Bacri	10	cot
30	30	<u> </u>	30	(i) ⁰	30	1000	30	Beauté des pieds	30	1000
115	11	005	11	665	11	,	11	06.17.27.03.52	11	65
30	30	Me Leblanc	30	,	30	F01	30	F0/1	30	F0t
12	12	Epil. ½ J.	12	, job	12	1005	12	1005	12	jj05
30	30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	
13	13	S	13	,	13	,	13	,	13	50th
30	30	<i>jjor</i>	30	<i>gow</i>	30	1000	30	10000000000000000000000000000000000000	30	¹⁰ /10
14	14		14	Me Jaoui	14	F.C.	14	FC.	14	, FC
30	30	000	30	Soin visage	30)°	30)°	30	302
15	15	. 30 ⁵	15	06.12.5318.27	15	. 40 ⁵	15	. 405 Eot,	15	. 90 ₂
30	30		30		30	IP	30	IP	30	II
16	16	005	16	065)	16	905	16	05	16	05
30	30		30		30		30		30	
17	17	, job	17	, job	17	1000	17	100°	17	Mme Dupont Maquillage
30	30	//	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	//5 //5	30	/5 //5 	30	soir
18	18	S	18	EOT	18		18	Eor	18	06.85.53.18.21
30	30	100.6	30	,jobs	30	// ·········	30	100 	30	1005
19	19	· ////////////////////////////////////	19	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	19	-5 · F(19	-5 ×	19	
30	30	000	30	00	30	30-	30	30-	30	303



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 autobronzant.

Vous en profitez pour prendre rendez-vous pour une épilation des $\frac{1}{2}$ jambes un samedi matin.

Rappel des exigences de l'épreuve, pour le jury :

- Précisez au candidat dès da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	Jillig	9		9		9		9	The Co
30	30		30	05	30) ·	30)05	30	305
10	10	FOT	10	ĘOŚ	10	Mr Bruel	10	ĘOť	10	FOT
30	30	jini <mark>003</mark>	30	. 11/100	30	Séance UV	30	100	30	ijo <u>0</u>
11	11	: 70 2	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	pe	11	95	11	903
30	30	,	30		30		30		30	<u>E0</u> †
12	12	Me Latouche	12	<i>\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\</i>	12	1005	12	1005	12	Me Cabrel
30	30	Epil. ½ Jambes	30		30	<u></u>	30	£0	30	Soin du visage
13	13	j003	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	13	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	13	303	13	06.34.53.47.58
30	30		30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	· /	30	
14	14	31(1)2	14	E	14	**************************************	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	1005	30	005	30)5 <u> </u>	30)p2	30	305
15	15	FO	15	FOT	15	EOT	15	Eoti	15	Fort
30	30	jiri <mark>oo-</mark>	30	1 ¹⁰ 0	30	100-	30	100-	30	job
16	16	:005	16	605	16	905	16	60 905	16	905 FC
30	30	,	30		30		30		30	
17	17	iniope ,	17	,jobs	17	1005	17	1005	17	1005
30	30	/ F	30	<u> </u>	30	<u></u>	30		30	<u></u>
18	18	j00	18	000	18		18	Mme Petit	18	30°
30	30		30	10 02	30	10 02	30	Maquillage soir	30	10 <mark>02</mark>
19	19	911.) 	19	()	19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	19	06.34.53.12.67	19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	1005	30	005	30	<i>y</i> 5	30)05	30	305



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 tâches 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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



	Lundi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	- 9 (a)		9		9		9		9	state of the state
30	30	005	30	05	30)5 	30	305	30	05
10	10	γ5 γ5	10	Mme Récital	10	ve kor	10	ws cor	10	rs Kori
30	30	i <u> </u>	30	Epil. ½ J. + Aiss.	30	19	30	10°	30	P
115	11 °	905	11	06.62.54.49.51	11	, , , ,	11	, , , ,	11)05
30	30	FC	30		30	FOR	30		30	FOR
12	12	JOP2	12	1905	12	1905	12	Me Land	12	1005
30	30	//	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Soin visage 06.17.85.02.54	30	// // //
13	13		13	- COY	13		13	00.17.03.02.34	13	,
30	30	1000	30	1000	30	,,, <u>,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,</u>	30	// /	30	/oe
14	14		14	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	14		14	, FO	14	
30	30	905	30	305	30	505 <u></u>	30	305 <u></u>	30)
15	15	. 205 . 205	15	. 40 ⁵	15	. 40 ⁵	15	. 405 . 601	15	405 FOL
30	30		30	71 ²	30	IP	30	IP	30	N
16	16		16	90 . 2	16	905	16	905	16	05
30	30		30		30		30		30	
17	17	1002	17	100	17	1005	17	1005	17	100°
30	30	/ <u></u> { 305	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	// //5	30	,55	30	,05
18	18	Mr Franck	18		18	, 	18	,	18	,
30	30	Séance UV	30	jio los	30	1000 mm	30	100000000000000000000000000000000000000	30	1000
19	19		19	F.C.	19	FC	19	FC.	19	The state of the s
30	30	000	30	90°	30	50°	30	302	30	00 mm



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lui	ndi	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	III)	9	ILIA ELECTRICA	9		9	confidence out	9	The state of the s
30	30	(05	30	005	30	005	30	·	30)S
10	10		10	70°	10	75 Fort	10	70°	10	Mr Pierre
30	30		30	1010	30	110°	30	,	30	Séance UV
115	11	Mme Menu	11		11	90 2 60	11	05	11	905
30	30	Soin visage	30	, ,	30	,	30	//////////////////////////////////////	30	~~~ ~~~
12	12	06.17.48.54.95	12	nigpe	12	ijope ,	12	905	12	1005
30	30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	F0	30	<u></u>	30	
13	13	1002	13	100°	13	, oo	13		13	100 mm
30	30		30	<i>""</i>	30	⁷¹⁰ 0e	30	9 	30	100e
14	14	M	14	,	14	**************************************	14	, ,	14	,,
30	30		30		30	005	30	°	30) ⁵
15	15	. 205	15		15	Me Delpierre	15	902 Fol	15	705
30	30		30		30	Teinture cils	30	·	30	
16	16	(0)00 F	16		16	06.18.32.53.27	16	05	16)02 F1
30	30	FO.	30	, For	30	, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	E04	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
17	17	injob5	17	Me Roux	17	11005	17	1005	17	1005 .
30	30	/ F	30	Epil. J.C + Mt. + Aiss.	30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
18	18	100	18	06.77.15.32.07	18)	18	,	18)
30	30	~ <u>~~~~~~~~~~</u> ~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	30	~ <u>////</u> 2	30	^{//0} / 02	30	0 02	30	(9 02
19	19	Jii.	19	FC	19	£0	19	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	19	F.C.
30	30	1005	30	305	30	005	30	S	30	05



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	711.112	9	100	9		9		9	
30	30		30		30	05	30	05	30	30 ⁵
10	10	For	10		10		10	Me Sandoux	10	
30	30	jir ^{ioo}	30		30	100-	30	Beauté des	30	j00
115	11	:005	11	.005	11	90 5	11	pieds	11	90 ₂
30	30	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	30		30		30		30	
12	12	injobs	12	Me Barden	12	11005	12	1005 11005	12	Me Delarue
30	30	/ F	30	Soin visage	30	~F0	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Maquillage jour
13	13	j00	13	06.53.12.85.37	13	, at	13		13	06.62.17.79.83
30	30		30	~	30		30	90 	30	:0 02
14	14	3i(1) E	14	ii.,	14	,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	**************************************	14	,)) ,))
30	30	1005	30	05	30)5	30	05	30	305
15	15	For	15	roj	15	re Fort	15	For	15	For
30	30		30	ilijon	30	100	30	P	30	1100
16	16	:005	16	96	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	16	05	16	60 90 90 90 90 90 90
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30) 	30		30		30	<u></u>
17	17	Me Boulanger	17	niobs	17	1005	17	1005	17	1005
30	30	Epil. ½ Jambes	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30		30	<u></u>	30	
18	18	j003	18	1003 mmm	18	,	18		18	202
30	30		30		30	''''''''''''''''''''''''''''''''''''''	30	900	30	:'/ //2
19	19	\$1012	19	102 E	19	The state of the s	19	**************************************	19	
30	30	1005)	30	005	30)05	30	05	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



	Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9		9	310) - E	9	1012	9		9		9	
30		30	1005 Y	30	005	30	305	30	S	30	05
10		10	Me Grimbert	10	ve tot	10	res to	10	ve kol	10	Me Boisat
30		30	Epil. ½ J. + Mt. + Aiss.	30	,ni000	30	1000	30	S	30	Soin visage
11		11	06.27.12.54.79	11	905	11	90 2	11	os	11	06.01.54.85.79
30		30	,,	30	,	30	<u>F</u> 01	30	,	30	, For
12		12	injobs	12	injobs	12	jj0 <u>05</u>	12)05 	12	11005
30		30	/	30	/ <u></u> 69	30	Mme jacquet	30	/ <u></u>	30	//
13		13	jo.,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	13	190°	13	Maquillage	13		13	,
30		30		30		30	soir	30	90 .	30	
14		14	,	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	14	,	14	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
30		30	job	30	1005	30	30 ⁵	30	<u> </u>	30	305
15		15	For	15	. 405 . 705	15		15	405 FOL	15	. 405 . 405
30		30	jin] <mark></mark>	30	,m ²	30		30	S	30	7 ¹⁰
16		16	1005	16	(0)	16	95	16	os	16	905
30		30		30		30		30	For	30	
17		17	3111j002	17	Mr Chantatou Beauté des	17	jj0 <u>0</u>	17	,00	17	j002
30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	pieds	30	/05 /05	30	// /5 //	30	/05 /05 ////////////////////////////////
18		18		18	06.53.17.85.79	18	EOT	18	EOT	18	EOT
30		30	ini ⁰⁰⁵	30	nio os	30	1000	30) ,	30	ijd os)
19		19	ş. {	19	, , ,	19		19	-5 ·	19	-5 ×
30		30	100-	30	00	30	50	30	O	30	00



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lund	i	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	ILIA	9	11012 E	9		9	**************************************	9	The state of the s
30	30	, <u>05</u>	30	005	30	005	30)05	30)05
10	10	75 KO	10	ve čot	10	Me Jimenez	10	ve kor	10	rs Kor
30	30	iujo	30	,ni ⁰² ,	30	Beauté mains	30	10	30	100
11,	11	,005	11	00 5	11	06.12.54.13.01	11	90 2	11	90 2
30	30		30		30		30		30	FOR
12	12	injob ⁵	12	injob5	12	11005	12	1005	12	1005
30	30	/	30	, F	30	~	30	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	30	// //S
13	13	100 mm	13	100 mm	13	OT	13	, OT	13	
30	30	, <u>, , , , , , , , , , , , , , , , , , </u>	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	100 2	30	9	30	9
14	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14		14	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	14	Mr Toussaint	14	,,
30	30	obs ,	30	,005	30	005	30	UV	30)05
15	15		15	For	15	405 FOR	15	tot,	15	405 KOL
30	30	10,000	30		30	jio	30	100	30	NO
16	16	,,00 2	16	100 2	16	90 2	16	905	16	905
30	30	Me Martin	30	, ,	30		30		30	
17	17	Soin visage	17	diop2	17	jobs	17	1005	17	1005
30	30	07.01.12.87.54	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30		30		30	
18	18	1003	18	100	18	303	18	,	18	,
30	30		30	Me Lopez	30	:19 02	30	9 	30	9
19	19	,	19	Mt. + Aiss. 07.12.85.47.17	19	,,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	19	,, ,,	19	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
30	30	1005	30	3005	30	005	30)05	30)0 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 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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	JILIA	9	1010 E	9		9		9	11 ²
30	30	(05	30	,05	30	305	30	S	30	305
10	10	ys çot	10	, cot	10	ve Kot	10	ve cot	10	Mr Costa
30	30	JUL	30	,ni ⁰	30	W	30	P	30	Teinture des cils
11	11		11		11	905	11	05	11	07.49.54.12.35
30	30	Me Vialle	30		30		30	FOR	30	
12	12	Soin visage	12	niobs	12	1005	12	005	12	1005
30	30	06.20.34.12.57	30	<u></u> F	30		30		30	
13	13	1003	13	Me Gauthier	13	303	13		13	303
30	30	· 	30	Epil. J.C + Mt.	30	'''	30	90 	30	· /
14	14	III II	14	06.12.27.35.79	14		14	**************************************	14	E0
30	30	obs	30	005	30)5`	30	05	30	305
15	15		15		15	Eot	15	re tou	15	Eot,
30	30	Julion	30	,ni ⁰⁰	30	100	30		30	job
16	16	,005	16	905	16	905	16	05	16	905
30	30	,	30		30	<u>F</u> 0F	30	<u></u>	30	
17	17	injope ,	17	niobs .	17	10p2	17	305	17	1005
30	30	F	30	<u></u>	30		30	<u></u>	30	
18	18	1002	18	1002	18	Me Tail	18		18))
30	30	· '''	30		30	Beauté des	30	902 Eo.	30	· /
19	19	JIL 17.	19	11012	19	pieds	19	The state of the s	19	
30	30	1005	30	3005	30	905	30	05	30	305



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 esthécienne. 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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	Jil Ji	9	100	9		9	Contraction Contraction	9	110
30	30		30	05	30	05	30) <u> </u>	30	305
10	10		10	""Fot	10	Me Lopez	10	<u> </u>	10	
30	30	jiri ⁰⁰	30	lujop	30	Soin visage	30	,	30	100
11	11	:00 2	11	00 5	11	06.15.31.20.62	11	0 5	11	90 2
30	30	Me Vertueux	30		30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,	30	Me Da Silva
12	12	Epil. bras 09.30.32.30.32	12	,,,job=	12	1005	12	1005	12	Teinture des cils
30	30	/ <	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30		30		30	09.30.35.30.35
13	13	1002	13	10p2	13	905	13	05 	13	205 205
30	30	. ''	30		30	. //e 	30	70 2	30	· 70.e
14	14	jinje E	14)[U]	14		14		14	
30	30		30	Me Mimi Epil. ½ J.	30	,	30	S	30	305
15	15	-05 FO	15	01.30.38.44.59	15	toll	15	-tos	15	405 E011
30	30		30	, (1)	30		30		30	100
16	16	i005	16	100 2	16	90 2	16	05	16	902
30	30		30	,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	, ,	30		30	200 Marie 1880
17	17	,,,,jobs	17	iujop _e	17	¹ 1002	17	3005	17	1005
30	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	F	30	FC	30		30	FO
18	18	1002	18	1005	18	903	18	02	18	100 mm
30	30	·	30	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	30	:'9 0e -	30	9 0	30	· //
19	19	JIU	19	100 E	19		19	The state of the s	19	1) EO
30	30	1005	30	1005 Marie	30	005	30	05	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lund	i li	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	JIM E	9	ILIA	9	The state of the s	9		9	Maria de la composición della
30	30	005 X	30	605	30	05	30	S	30	305
10	10	For	10		10	-bs	10	70°	10	sori
30	30		30	JU/05	30	Mr Banal	30		30	ji)
11	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	"" E.	11	Séance UV	11	os	11	905E0
30	30	Me Abel	30	, , ,	30		30		30	
12	12	Soin visage	12	1005	12	1005	12	005	12	Me Daniel
30	30	07.54.58.79.17	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30		30		30	Maquillage jour
13	13	100°	13	100	13		13		13	06.25.37.79.85
30	30		30	~/0 /02	30		30	9 	30	::0 <mark>0::</mark>
14	14	JII))	14	III.)	14	,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	**************************************	14	,), ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	1005	30	1005 1005	30)5 <u></u>	30	S	30	305
15	15	rot NS	15	Me Boulanger	15	re Fort	15		15	roti
30	30	JU 100	30	Pose de french	30	·	30	S	30	ii ⁰
16	16	:005	16		16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	16	os	16	90 2 FC
30	30	,,	30	,	30		30	FOR	30	
17	17	injob ⁵	17	injob5	17	1005	17	1005	17	ijobs
30	30	/ <u></u>	30		30		30	<u></u>	30	<u></u>
18	18	1002	18	1002	18	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	18		18	302
30	30		30	~ <u>~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ ~ </u>	30	'9 	30	'0 /2	30	:00 <u>:</u>
19	19	JIL 13.	19	IL).	19	**************************************	19	The state of the s	19	**************************************
30	30	iope ,	30	1005 N	30)05 ·	30	05	30	305



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi	i	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	209(0	ILIA	9 31		9		9	**************************************	9	ranga managaran
30	30	(05	30	05	30	005	30	305	30	05
10	10	γ5 V5	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	ws Fort	10	vs kort	10	ys Kol
30	30		30	1100	30	1j0	30	100	30	100
115	11	Me Paul	11) 	11	90 2	11	90 2	11	90 2
30	30	Beauté des	30	, <u>F</u> 0	30	, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	and the second
12	12	mains + VAO	12	11005 ,	12	11005	12	1005	12	1005
30	30	/	30	<u>/</u>	30		30		30	
13	13	1903 Marianton	13	00°	13	900	13	20°	13	70°
30	30	,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	⁷¹⁰ 0e	30	19 00	30	9
14	14		14	erreta de la composición dela composición de la composición de la composición dela composición dela composición dela composición de la composición de la composición de la composición dela composición de la composición dela composición d	14	FC	14	£0	14	,,
30	30	,005	30	305	30	005	30	305	30)05
15	15		15	,105 FO	15	Fort	15	Fort	15	-105 For
30	30		30	jo	30	ijo	30	100	30	,
16	16	65	16	, 65	16	902 PC	16	Me Aves	16	102
30	30	,,	30		30		30	J.C + Mt. + Aiss.	30	
17	17	injob ⁵	17	ilope	17	11005	17	06.47.38.53.12	17	1005
30	30	/ <u></u> <	30	<u></u>	30	<u></u>	30		30	<u></u>
18	18	1003 1003	18	00-	18	903	18	302	18	,
30	30	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , 	30	,,, ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	Me Dumont	30	10.00 Eo.	30	9 0
19	19		19	and the same	19	Soin visage	19	**************************************	19	,, ,,
30	30	005	30	005	30	06.23.89.12.47	30) bs	30)05



PRODUITS D'H	YGIENE ET DE SOIN	IS		
			W	

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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lunc	di	Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	III)	9	The state of the s	9	The state of the s	9		9	
30	30	(05)	30	005	30)05	30	365	30	JOS
10	10	V2	10	Me Menu	10	ys Kol	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	roi rs
30	30		30	Soin visage	30	10 ²	30	100	30	W
11	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	06.10.15.20.30	11	90 2	11	90 2	11	90 <u>5</u>
30	30	Mme Thomas	30	/	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	
12	12	Beauté des pieds	12	njob ⁵	12	1005	12	1005	12	1005
30	30	01.30.38.20.52	30	/ <u></u>	30	<u></u>	30	<u></u>	30	<u></u>
13	13	1002	13	100 - Te	13	50°	13	50°	13	
30	30		30	~	30	:000	30	:0 ₀	30	9
14	14)(1)),	14	"	14	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	14	Me Brunet	14	**************************************
30	30	005	30	05	30	305	30	J.C + Aiss.	30)5°
15	15	- FO	15	rot	15	For	15	07.09.10.15.31	15	For
30	30		30	ni ⁰	30	100	30	100	30	10
16	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	16	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	16	90 2	16	905	16	90 2 Fe
30	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	,	30		30		30	
17	17	ilijope ,	17	Mr Franck	17	1005	17	1005	17	1005
30	30	, {	30	Beauté des mains	30	<u></u>	30	<u></u>	30	<u></u>
18	18	100	18	09.20.30.50.51	18		18	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	18	
30	30		30	~	30	1002	30	19 02	30	9
19	19	JII. 5	19		19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	19	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
30	30	lope ,	30	005	30)05	30	305	30	105



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 da présentation l'orientation professionnelle du pôle sur lequel, il est interrogé (parfumerie, maquillage, prestation ou produits de soins).
- Ne formulez <u>qu'une</u> 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.



Lundi		Mardi		Mercredi		Jeudi		Vendredi		Samedi
9	9	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	9 3		9	The state of the s	9)), },	9	
30	30	,05	30)	30	30°	30	305	30	305
10	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	10	Mr Dupont	10	ve kor	10	he tot
30	30	(1)0°	30	ji)	30	Soin visage	30	ji)	30	ji ⁰
115	11	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	11	90 5	11	06.20.32.53.12	11	905	11	905
30	30) 	30		30	,	30	<u> </u>	30	Mme Chantal
12	12	njobi	12	1005	12	jj0 <u>05</u>	12	1005	12	Soin visage
30	30	/ <u></u>	30	/	30	~	30	~~	30	
13	13	300 mm	13	500 mm	13		13	ot of	13	
30	30		30	,100e	30	100	30	///	30	100mm
14	14	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	14	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	14	£0	14	Mme Paul	14	£0
30	30	3005	30	905	30	305	30	Teinture cils 06.18.47.38.12	30	305
15	15		15		15	405 EOL	15	-05 -007	15	405 E011
30	30		30	100	30	jo	30	100	30	jo
16	16	005	16	902k	16	902	16	905EC	16	902
30	30	,	30	,Fot	30	,	30	,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	30	<u>F</u> 0t
17	17	injobs	17	11005	17	ijobs	17	11005	17	11005
30	30	/ <u></u>	30	/	30	<u> </u>	30	~FC	30	
18	18	Mme Briki	18		18	50°	18) 	18)))
30	30	Beauté des pieds	30	10 02	30	10/00	30	19 .2	30	¹⁰ /12
19	19	06.54.12.27.80	19		19	£0	19	£0	19	,, <u> </u>
30	30	005	30	305	30	305	30	305	30	305