

CORRIGE N°A1

OBJECTIFS :

- Interroger la cliente sur le choix de sa tenue
- Adapter le maquillage à la tenue et à l'occasion

PROPOSITIONS PRIORITAIRES :

Vente :

- fond de teint couvrant
- poudre pailletée ou irisée
- blush, rouge à lèvres et crayon, fard à paupières et crayon, mascara (suivant ce que la cliente ne possède déjà)
- vernis à ongles
- éventuellement paillettes, strass et faux-cils
- ampoule coup d'éclat en base de pré-maquillage (traits détendus)

Services :

- conseils d'utilisation des différents produits permettant d'enchaîner sur une proposition de prestations
- essai maquillage avec remise en forme du sourcil

ARGUMENTS DE VENTE :

- Rehausser le teint
- Donner du relief au visage
- Intensifier le regard
- Remodeler la bouche
- Bien penser à protéger sa peau

Groupement interacadémique II	Session 2005	Facultatif : code		
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE				
EP3 Vente – Conseil				
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1

CORRIGE N°A2

OBJECTIFS :

- Eviter l'érythème solaire
- Protéger la peau pour éviter le vieillissement
- Proposer la protection solaire adaptée à la situation (latitude, type de peau)

PROPOSITIONS PRIORITAIRES :

Vente :

- écran total visage et corps à utiliser les 5 premiers jours
- lait ou crème waterproof, indice en fonction de la peau (photo-protection entre 20 et 40) les jours suivants
- lait réparateur à utiliser après la douche du soir
- crème réparatrice pour le visage
- activateur de bronzage à base de carotène (à prendre dès le 1^{er} juillet)
- éventuellement un lipstick

Services :

- proposer une série de 5 ou 10 séances d'U.V. afin de préparer la peau
- un gommage corporel pour éliminer les cellules mortes et favoriser l'uniformité du bronzage
- proposer une épilation
- donner des conseils pour l'exposition au soleil afin de prévenir tout problème de peau (heure d'exposition, durée d'exposition, ne pas se parfumer avant l'exposition...)

ARGUMENTS DE VENTE :

- Protéger des rayonnements solaires
- Hydrater, nourrir la peau pour prévenir le vieillissement
- Adoucir, conserver la souplesse de la peau, apaiser
- Obtenir un bronzage homogène

Groupement interacadémique II	Session 2005	Facultatif : code		
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE				
EP3 Vente – Conseil				
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1

CORRIGE N°A3

OBJECTIFS :

- Régénérer la peau et lutter contre les radicaux libres. relancer le potentiel naturel d'autodéfense de la peau. Redonner à la peau ses qualités élastiques et toniques.

PROPOSITIONS PRIORITAIRES :

Vente :

- un gommage chimique pour débarrasser la peau des impuretés et la rendre plus réceptive aux soins (1 fois/semaine)
- un masque soin lifting fermeté au collagène pour redonner élasticité et tonus (1 fois/semaine)
- un sérum lissage fermeté aux acides de fruits, en cure de 6 semaines (1 fois/jour)
- une crème au rétinol ou collagène (2 fois/jour)
- un soin contour de l'œil (1 fois/jour)

Services :

- prestations spécifiques à l'institut. Proposer un forfait cure de 10 séances à raison de 2 séances par semaine. Objectif : atténuer le plus rapidement les rides et redonner de l'élasticité à la peau
- un gommage, un modelage adapté (battage), un masque tenseur (avec gaze), une crème raffermissante

ARGUMENTS DE VENTE :

- Atténuer les rides, neutraliser les effets des radicaux libres
- Raffermir, lifter, lisser la peau
- Oxygéner, stimuler le renouvellement des cellules
- Le visage paraît destressé, défatigué, les traits sont reposés
- Conseils : varier l'alimentation, consommer fruits et légumes, bien nettoyer la peau matin et soir, quelques exercices de gymnastique faciale.

Groupement interacadémique II	Session 2005	Facultatif : code		
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE				
EP3 Vente – Conseil				
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1

CORRIGE N°A5

OBJECTIFS :

- Enlever l'excès de sébum
- Normaliser la sécrétion sébacée
- Equilibrer la flore microbienne (principe antiseptique)
- Neutraliser l'évolution de la séborrhée

PROPOSITIONS PRIORITAIRES :

Vente :

- un pain dermatologique ou un gel moussant
- une lotion astringente
- une crème de jour spécifique régulatrice (camphre, bardane)
- un masque terreux (argile, sulfate de zinc), astringent, matifiant, ou un masque purifiant à l'ortie blanche, 1 fois/semaine en entretien dans un mois
- un gommage mécanique, une fois/semaine en entretien dans un mois
- une crème anti-solaire d'indice élevé

Services :

- un soin spécifique, une fois/semaine pendant un mois
- un gommage, un masque, une crème

Conseils :

- conseils sur l'hygiène alimentaire
- la base d'une peau saine et d'avoir une bonne hygiène quotidienne (matin et soir)
- éviter au maximum les expositions solaires au niveau du visage, porter un chapeau ou une casquette

ARGUMENTS DE VENTE :

- Nettoyer la peau
- Réguler la sécrétion sébacée
- Diminuer la production d'acides gras
- Assainir, purifier, cicatriser
- Matifier

Groupement interacadémique II	Session 2005	Facultatif : code		
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE				
EP3 Vente – Conseil				
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1

CORRIGE N°B1

PRODUITS CONSEILLÉS	EFFETS ATTENDUS	FRÉQUENCE D'UTILISATION
Produits de nettoyage : lait, gel, lotion	Nettoyer le visage à l'aide de produits non irritants	Tous les jours
Gommage doux	Exfoliation, enlever les cellules mortes, éviter l'obstruction des pores	Une fois par semaine
Masque purifiant	Nettoyer, absorber les excès de sébum	Une fois par semaine après le gommage
Sérum équilibrant	Sébo-régulateur, kératolytique, antiseptique, anti-inflammatoire	Tous les jours après le nettoyage
Crème équilibrante et matifiante	Sébo-régulatrice	Tous les jours matin et/ou soir

PRESTATION	FRÉQUENCE	JUSTIFICATION
Soin visage, décolleté en cabine	Une fois par mois	La peau épaisse a besoin d'être nettoyée en profondeur, régulièrement

Groupement interacadémique II		Session 2005		Facultatif : code	
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE					
EP3 Vente – Conseil					
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1	

CORRIGE N°B2

PRODUITS CONSEILLÉS	EFFETS ATTENDUS	FRÉQUENCE D'UTILISATION
Crème protectrice anti-solaire visage indice 60	Protéger la peau du visage et du cou	Quotidiennement
Crème pour les mains	Eviter les engelures et les crevasses	Chaque fois que nécessaire
Baume sur les lèvres	Protéger la muqueuse	Tous les jours, voir plusieurs fois par jour

PRESTATION	FRÉQUENCE	JUSTIFICATION
Soin visage hydratant régénérant	En cure de 5 soins au retour, à raison d'une par semaine	Remédier à la déshydratation, la sécheresse de la peau exposée au froid
Soin des mains	Idem	Idem

Groupement interacadémique II		Session 2005		Facultatif : code	
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE					
EP3 Vente – Conseil					
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min		Coef. 2	1 / 1

CORRIGE N°B3

PRODUITS CONSEILLÉS	EFFETS ATTENDUS	FRÉQUENCE D'UTILISATION
Produits de nettoyage : lait, gel, lotion	Nettoyer le visage à l'aide de produits non irritants	Tous les jours
Gommage exfoliant	Exfoliation, enlever les cellules mortes, éviter l'obstruction des pores	Une fois par semaine
Masque purifiant	Nettoyer, absorber les excès de sébum	Une fois par semaine après le gommage
Sérum équilibrant	Sébo-régulateur, kératolytique, antiseptique, anti-inflammatoire	Tous les jours après le nettoyage
Crème équilibrante et matifiante	Sébo-régulatrice, hydrater	Tous les jours matin et/ou soir

PRESTATION	FRÉQUENCE	JUSTIFICATION
Soin du visage	Une fois par mois	Assainir la peau

Groupement interacadémique II		Session 2005		Facultatif : code	
CAP ESTHÉTIQUE-COSMÉTIQUE					
EP3 Vente – Conseil					
CORRIGÉ		Durée : écrit 20 min + oral 10 min	Coef. 2	1 / 1	