

NOTICE D'INFORMATION

CAP ESTHETIQUE COSMETIQUE PARFUMERIE - SESSION 2011

CANDIDATS INDIVIDUELS

Dossier Professionnel pour l'épreuve EP2 « Vente de produits et de prestations de services »

Ce dossier est à envoyer à :

Rectorat – DEX 5 – Bureau 221

7, place Bir Hakeim - 38021 Grenoble cedex, pour le

vendredi 13 mai 2011, cachet de la poste faisant foi.

Les informations ci-dessous sont écrites afin d'aider le candidat à élaborer le « dossier professionnel ». Elles explicitent le référentiel et ciblent les éléments qui pourront constituer le dossier.

Le « dossier professionnel » est élaboré par le candidat à partir des observations et des réalisations mises en œuvre lors de stages en milieu professionnel. Les stages ne sont pas obligatoires pour les candidats individuels cependant ils sont recommandés pour la rédaction du dossier.

Le dossier est présenté en traitement de texte, si possible en police Time new Roman 12, Arial 11 ou Comic sans MS 11.

Il est constitué de 2 parties : une partie « commerciale » et une partie « connaissance des produits et des prestations de services »

1- Partie « commerciale »

Elle comporte 2 pages maximum et correspond au positionnement commercial de l'entreprise :

- Assortiment (familles de produits vendus, prestations),
- Clientèle (caractéristiques : âge, sexe ...),
- Techniques de merchandising utilisées (mise en valeur des produits)

Si des photos agrémentent la présentation commerciale, elles seront pertinentes et de petite taille

2- Partie « connaissance des produits et des prestations de services »

Elle comporte :

- une fiche pour le produit 1 page maximum
- une fiche pour la prestation de services 1 page maximum

Les fiches concernant la « connaissance des produits et des prestations de services » développeront prioritairement, pour tout ou partie, les points identifiés ci-dessous.

Fiche produit :

I. Identification : - Nom ; - Marque ; - Famille ; - Référence

II. Caractéristiques techniques : - Composition/matières 1^{ère} ; - Principes actifs (composants spécifiques pour l'action recherchée) ; - Action(s) du produit ; - Texture

III. Caractéristiques commerciales : - Prix ; - Conditionnement, Contenance ; - Vente(s) complémentaire(s) au produit, possible(s)

IV. Caractéristiques psychologiques : - Profil clientèle/ clientèle ciblée ; - Mobiles ; - Freins à l'achat

V. Positionnement du produit : - dans l'assortiment ; - par rapport à la concurrence ; - Place sur le marché

VI. Présentation du produit sur le lieu de vente : - Implantation . du rayon dans le magasin, . du produit dans le rayon. type d'implantation (verticale / horizontale) ;

- Mobilier utilisé ; - Signalétique

Fiche prestation de services :

Les prestations de services correspondent aux techniques identifiées dans le référentiel de CAP esthétique.

I. Identification : - Nom de la prestation ; - Famille (type de soins esthétiques)

II. Caractéristiques techniques : - Protocole de réalisation de la prestation ; - Actions de la prestation (effets attendus) ; - Durée de réalisation de la prestation

III. Caractéristiques commerciales : - Prix ; - Vente(s) complémentaire(s) à la prestation de services

IV. Caractéristiques psychologiques : - Profil clientèle/ clientèle ciblée ; - Mobiles ; - Freins

V. Positionnement de la prestation : - par rapport à la concurrence ; - Place sur le marché

- Réglementation relative à la publicité de la prestation de service