

Certificat d'aptitude professionnelle

Esthétique – Cosmétique – Parfumerie

SITUATION ORALE UP2

Contrôle en cours de formation (CCF)

Durée de l'entretien : 20 minutes maximum /30 points

Le dossier professionnel présenté par le candidat est constitué :

- **d'une partie commerciale** (positionnement de l'entreprise : assortiment, clientèle, techniques de marchandisage) liée à une des structures du secteur d'activités de conseils et de vente (*deux pages maximum*)
- **d'une partie connaissance des produits et des prestations de services** constituée d'une fiche pour le produit et d'une fiche pour la prestation de services (*une page maximum chacune*)

L'entretien permet d'évaluer les compétences suivantes :

- **C11** Rechercher l'information + **C12** Interpréter l'information
- **C21** Gérer les rendez-vous
- **C35** Vendre des produits ou des prestations
- **C41** Transmettre un message

Et des savoirs associés :

- **S5** : connaissance du milieu professionnel
- **S6** : connaissance du milieu professionnel

? Les évaluateurs apprécient :

- le niveau de maîtrise des compétences professionnelles énumérées ci-dessus
- l'exploitation pertinente des informations produites
- la maîtrise du vocabulaire professionnel et commercial
- la qualité de la communication verbale et non verbale
- les savoirs associés liés à la vente et à la connaissance du milieu professionnel
- la prise de rendez-vous



Guide d'élaboration du dossier Par le candidat.

Dossier pour l'UP2 en Centre de Formation :

- Il porte sur les diverses **activités qui ont été confiées au candidat** en autonomie totale ou partielle pendant la période de formation en milieu professionnel (PFMP).
- Il doit être conforme aux exigences indiquées dans la définition de l'épreuve ; Le candidat consigne dans ce dossier

la présentation succincte de l'entreprise : (1 page)

Une page de garde avec le nom de l'élève, le nom du diplôme préparé et l'intitulé de l'épreuve, un sommaire...

une partie commerciale en développant les aspects relatifs (2 Pages maximum)

☞ au positionnement de l'entreprise :

- enseigne, adresse, forme juridique
 - organigramme de l'entreprise
 - assortiment (concurrence, circuit de distribution, prix, marques, gammes ...),
 - clientèle (moyenne d'âge, panier moyen, type de clientèle ...),
 - techniques de merchandising (agencement du magasin, implantation, produits phares ...)
- une partie connaissances portant sur deux fiches : (1 page par fiche maximum)
une fiche produit et une fiche prestation.

Fiche produit : Présentation, photo du produit, caractéristiques du produit, composants spécifiques, indications, contre-indication, conseils d'utilisation, produits complémentaires...

Fiche de prestation de service: Caractéristiques de la prestation, effets attendus, protocole, fréquence, indications, contre-indications, ambiance, conseils complémentaires...

- Les documents (attestations de PFMP) attestant les durées et les secteurs d'activités sont annexés au dossier.
- Le professionnel qui participe à l'interrogation ne doit pas être celui qui a accueilli l'élève au cours de la formation en milieu professionnel.
- Le dossier doit être réalisé en trois exemplaires :
 - Deux exemplaires doivent parvenir, dans leur forme définitive, aux professeurs chargés du CCF et à la date fixée par l'équipe pédagogique
 - Le troisième exemplaire doit être apporté par l'élève le jour de l'évaluation
- Le dossier doit être paginé, dactylographié au recto d'un format A4 avec une police de taille 12 et un interligne simple. La taille de la police des titres peut être plus importante. Il comporte 4 pages maximum.
- Il peut contenir une ou deux annexes si nécessaire p(hotos par exemple)

FICHE COMMERCIALE (Deux pages max)

POSITIONNEMENT DE L'ENTREPRISE/

Identification du point de vente/	Enseigne, adresse, téléphone, date de création...
Organigramme de l'entreprise/	Interpréter un organigramme.
Forme juridique et commerciale/	<ul style="list-style-type: none">- Entreprises individuelles- Entreprises sociétaires- Formes de commerce (indépendant, associé, intégré)
La typologie de la clientèle/	Profession, catégorie sociale, panier moyen...
Identification des produits/	Marque, gamme.
Différentes prestations de services proposées, (possibilité de le mettre en annexe si le lieu de la PFMP le permet)/	Présentation, prix, réglementation
Concurrence/	Type de points de vente concurrents

? *Le candidat pourra compléter et personnaliser en fonction du magasin.*

FICHE CONNAISSANCE DES PRODUITS ET DES PRESTATIONS DE SERVICES (deux pages max)



FICHE PRODUIT/

Nom du produit/	
Marque/	
Fonction du produit/	
Caractéristiques du produit / - <i>forme galénique</i> - <i>contenance</i> - <i>conditionnement</i> - <i>prix de vente</i>	
Mode d'application/	
Fréquence d'utilisation/	
Précautions d'emploi/	
Indications et contre-indications/	
Produits ou prestations complémentaires/	

Composants spécifiques	Effets beautés



FICHE PRESTATION/

Nom de la prestation/	
Marques/	
Caractéristique de la prestation/ - <i>Durée</i> - <i>Prix</i>	
Effets attendus/	
Conseils et fréquence/	
Indications et contre-indications/	
Produits ou prestations complémentaires/	

Protocole/Déroulement de la séance
<i>Description des différentes étapes du soin, des produits et/ou matériel utilisé et/ou techniques manuelles adaptées.</i>
Mesure d'hygiène et de sécurité

? Ne peuvent être présentées, uniquement les prestations inscrites au référentiel de l'examen.