|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| DAAC éducation artistique et culturelle Délégation Académique aux Arts et à  la Culture de Lyon | **CAP Esthétique Cosmétique Parfumerie** | **Session …………….** |
| **EP3 Conduite d’un institut****Durée de l’épreuve : 40 minutes**Situation 1 : préparation : 5 minutes / sketch : 10 minutes Situation 2 : présentation du dossier : 10 min maximum + entretien : 15 minutes maximum | **Date du CCF :** |
| **Etablissement de formation :** |
| **Elève** | **Nom :**  | **Prénom :**  |

|  |
| --- |
| **Si l’élève n'a pas transmis son dossier complet dans le temps imparti, il n'est pas interrogé et la note de 0 est attribuée à l'épreuveEP3 🞏** |

|  |
| --- |
| **Compétences évaluées** |

|  |
| --- |
| C31 : Accueillir et prendre en charge la clientèle |
| C32 : Conseiller et vendre les produits cosmétiques et les prestations esthétiques |
| C33 : Mettre en valeur et promouvoir des produits et des prestations esthétiques |
| C34 : Organiser un planning de rendez-vous |
| C35 : Participer à la vie d’un institut de beauté et de bien-être |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Situation 1** | **NE** | **TI** | **I** | **S** | **TS** | **Points** |
| * Adopter une attitude professionnelle
* Créer les conditions d’accueil
* Conduire un dialogue
* Identifier les attentes, les besoins et les motivations de la clientèle
* Reformuler les besoins
* Sélectionner les produits ou les services adaptés aux attentes
* Argumenter la sélection
* Répondre aux objections
* Proposer une vente additionnelle
* Conclure la vente
* Renseigner un planning de rendez-vous

Optimiser un planning de rendez-vous |  |  |  |  |  | /10 |
| **Situation 2** | **NE** | **TI** | **I** | **S** | **TS** | **Points** |
| * Identification de sa fonction dans l’entreprise et dans l’équipe
* Aménagements et organisation adaptés des espaces de travail

 * Présentation de produits sur un stand, vitrine ou linéaire de façon harmonieuse, attractive, conforme à l’image de la marque ou du thème
* Présentation argumentée de la valorisation du support publicitaire

Respect des consignes pour répondre à l’objectif fixé de l’action d’animation pour la promotion d’un produit ou d’une prestation |  |  |  |  |  | /9 |
| * Présentation claire, soignée
* Expression correcte, langage adapté
 |  |  |  |  |  | /1 |
| **TOTAL** | **/20** |

|  |  |
| --- | --- |
| Appréciations / Justification des notes inférieurs à 10 | Noms et signature des évaluateurs  |
|  |   |