|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **BCP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE PARFUMERIE**  **E31 Prestations de beauté et de bien-être visage et corps –**  **Partie C Techniques de maquillage visage et ongles**  **CCF – Éléments de corrigé** | | |
| **Centre de formation :** | **Session 20…** | **Sujet N° ..** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **C12 : Adapter et mettre en œuvre des protocoles de techniques de maquillage du visage et des ongles** | | |
| **Compétences** | **Indicateurs d’évaluation** | **Déclinaison des indicateurs d’évaluation pour le sujet** |
| C.12.1 Élaborer un projet de maquillage visage | * Projet de maquillage adapté à la situation, à la cliente, au client |  |
| C.12.2 Réaliser des maquillages visage | * Réalisation : * dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * durée optimisée * Mise en valeur du visage * Technicité maîtrisée et résultat net |  |
| C.12.3 Réaliser des démonstrations d’auto-maquillage | * Argumentaire et gestuelle favorisant la vente et l’utilisation de produits et d’instruments de maquillage * Conduite d’une séance d’auto-maquillage |  |
| C12.4 Adapter un protocole de maquillage des ongles | * Protocole de maquillage adapté à la situation, à la cliente, au client |  |
| C12.5 Réaliser un maquillage des ongles classique ou fantaisie | * Réalisation : * dans le respect des règles d’hygiène, de sécurité et d’ergonomie * durée optimisée   - Mise en valeur des ongles   * Technicité maîtrisée et résultat net. |  |
| C12.6 Réaliser un maquillage des ongles semi-permanent |  |

|  |
| --- |
| ÉLÉMENTS DE CORRECTION DE LA DÉMONSTRATION (Maximum 15 min) |
| **L’apprenant doit s’adresser à la cliente en vue de l’auto-maquillage**  Introduction :   * Phrase de politesse * Sujet de la démonstration et contexte professionnel * Plan de la démonstration * Environnement (hygiène, poste…) * Matériels et produits nécessaires     Développement :   * Définir le maquillage de la situation proposée * Définir la technique à réaliser et les objectifs avec les verbes d’action (de préférence) * Analyser les caractéristiques morphologiques, carnation…du modèle, et prendre en compte les corrections à effectuer * Justifier le choix de la technique, des produits (textures, couleurs…) et des matériels utilisés (pinceaux, éponges…) par rapport à la situation professionnelle et au modèle * Démonstration commentée pertinente et complète en argumentant la technique et des produits de vente associées * Qualité de la communication (expression, ton de voix, audibilité…) et langage adapté * Présentation cohérente et structurée * Maîtrise gestuelle adaptée     Conclusion :   * Appréciation des résultats obtenus * Favoriser une future vente (produit ou prestation) * Phrase de politesse * Phrase de conclusion en proposant à la cliente de s’auto-maquiller (ne pas pénaliser l’apprenant si cette approche n’est pas réalisée) |