

Séquence	Les techniques de soin visage pour une peau sèche
Objectifs	Concevoir et mettre en œuvre un soin adapté à une peau sèche après avoir établi un bilan diagnostic. Proposer des conseils personnalisés à la clientèle.
Contexte	Au cours de la PFMP, vous avez réalisé des techniques de soin sur le visage, le cou et décolleté pour une cliente présentant une peau sèche.

Pré-requis : S4.5 en classe de seconde Bac Pro Esthétique Cosmétique Parfumerie , C13

Séance 1	Objectifs : Identifier les besoins et proposer des soins personnalisés.
-----------------	--------------------------------------------------------------------------------

Situation :

Vous accueillez une cliente présentant une peau sèche. Vous devrez :

- concevoir un soin adapté à son type de peau
- sélectionner les produits à proposer
- proposer ces produits à la vente

FICHE D ACTIVITE

Objectifs	Réaliser un soin assorti d'une vente
Produits mis à disposition	Le professeur présente les produits dans un "espace vente" ; L'étude de ces produits a été (ou sera) réalisée dans le cadre des savoirs associés de cosmétologie Produits nettoyants Crèmes traitantes Sérums Gommages Masques
Compétences mises en œuvre	C13 - C14 - C22 – C32 et savoirs associés correspondants
Activités	<p>Une élève volontaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Accueillir ➤ Installer confortablement une cliente (modèle présentant une peau sèche repéré par le professeur) ➤ Nettoyer la peau, <p>Toutes les élèves :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Repérer les caractéristiques cutanées, ➤ Compléter la fiche diagnostique ➤ Repérer les attentes, les besoins ➤ Établir le protocole de soin à réaliser <p>Par binôme : 1 seul tour</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Réaliser le soin dans les conditions d'hygiène et de sécurité (En commentant tous les produits utilisés) ➤ Compléter la fiche cliente ➤ Argumenter oralement 2 produits ciblés. (en proposer à la vente) ➤ Réaliser la prise de congé.

Remarque: Pour travailler les compétences C13 et C14, **il est indispensable de mettre les élèves en situation de communication et/ou de vente** (considérer le modèle comme une cliente , mettre en place de jeux de rôle pour la vente de produits en parfumerie, inclure dans les TP tournants la vente de produits adaptés aux situations...)