



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E2 - Expertise scientifique et technologique - BTS MECP (Métiers de l') - Session 2016

1. Contexte du sujet

Ce sujet d'examen fait partie de l'épreuve U2 - Environnement Professionnel du BTS Métiers de l'Esthétique, Cosmétique, Parfumerie. Les candidats doivent démontrer leur capacité à développer des stratégies commerciales et à prendre en compte les aspects juridiques liés à leur domaine d'activité.

2. Correction des questions

Q1. Construire les arguments de vente permettant de séduire les professionnels du secteur beauté et bien-être.

Cette question demande de formuler des arguments convaincants pour inciter les professionnels à adopter les appareils Lipo-Light. Les arguments doivent être basés sur les caractéristiques et les avantages des produits.

Raisonnement attendu : Identifier les caractéristiques des appareils et les bénéfices pour les clients.

Réponse modèle :

- **Technologie innovante** : Les appareils Lipo-Light utilisent des diodes électroluminescentes (DEL) pour une liporéduction efficace et non invasive.
- **Résultats rapides** : Les utilisateurs peuvent observer une réduction de 2 à 6 cm dès les premières séances.
- **Accessibilité** : Les appareils sont simples à utiliser et ne nécessitent pas de produits complémentaires, ce qui réduit les coûts d'exploitation.
- **Sans risque** : Pas d'effets secondaires, contrairement à d'autres méthodes plus invasives.

Q2. Anticiper et proposer le traitement de trois objections qui pourraient être émises par les professionnels du secteur beauté et bien-être.

Il s'agit de prévoir les objections que les clients pourraient avoir et de proposer des réponses appropriées.

Raisonnement attendu : Identifier les objections courantes et formuler des réponses convaincantes.

Réponse modèle :

- **Objection 1** : "C'est trop cher."
Réponse : "Investir dans un appareil Lipo-Light permet d'augmenter vos revenus grâce à des prestations attractives et à des résultats visibles."
- **Objection 2** : "Je ne suis pas sûr de l'efficacité."
Réponse : "Des études cliniques montrent des résultats significatifs dès les premières séances."
- **Objection 3** : "C'est compliqué à utiliser."
Réponse : "Nos appareils sont conçus pour être simples et rapides à utiliser, avec une formation complète fournie."

Q3. Proposer un outil de suivi permettant d'évaluer ses performances commerciales.

Cette question demande de proposer un outil qui permettra au technico-commercial d'évaluer ses performances.

Raisonnement attendu : Définir un outil pratique et efficace pour le suivi des performances.

Réponse modèle :

Je propose un tableau de bord de suivi commercial qui inclut :

- Nombre de contacts établis par mois.
- Nombre de visites réalisées.
- Contrats négociés et signés.
- Chiffre d'affaires généré par mois.

Ce tableau peut être mis à jour chaque mois pour permettre une analyse des performances et des ajustements si nécessaire.

Q4.1 Identifier les éléments constitutifs de l'image de marque que Lipo-Light souhaite véhiculer en France.

Cette question porte sur l'identification des valeurs et de l'image que la marque souhaite transmettre.

Raisonnement attendu : Analyser les valeurs de la marque.

Réponse modèle :

- Innovation : Être à la pointe de la technologie dans le secteur esthétique.
- Fiabilité : Produits sans danger et efficaces pour les utilisateurs.
- Accessibilité : Offrir des solutions esthétiques à un large public.

Q4.2 Analyser les propositions de logotypes du service de communication de la société Lipo-Light.

Cette question demande d'examiner les logotypes proposés et de donner une analyse critique.

Raisonnement attendu : Évaluer l'esthétique et la pertinence des logotypes par rapport à l'image de marque.

Réponse modèle :

Les logotypes proposés présentent des éléments modernes et dynamiques, ce qui reflète l'innovation de la marque. Cependant, il est important de s'assurer que les couleurs et les formes choisies évoquent également la confiance et la sécurité.

Q4.3 Préconiser un de ces logotypes.

Il s'agit de choisir un logotype parmi ceux analysés et de justifier ce choix.

Raisonnement attendu : Justifier le choix du logotype en lien avec l'image de marque.

Réponse modèle :

Je préconise le logotype numéro 3 car il combine modernité et simplicité, tout en utilisant des couleurs apaisantes qui évoquent la confiance. Ce choix est en adéquation avec les valeurs de Lipo-Light.

Q5. Proposer le scénario du message publicitaire qui sera remis au prestataire.

Cette question demande de concevoir un message publicitaire efficace pour promouvoir Lipo-Light.

Raisonnement attendu : Créer un scénario engageant et informatif.

Réponse modèle :

Le scénario pourrait commencer par des images de clients satisfaits utilisant le Lipo-Light, accompagnées d'une voix off expliquant les bénéfices. Ensuite, des images de l'appareil en action, avec des témoignages d'esthéticiennes sur son efficacité, suivies d'un appel à l'action : "Rejoignez la révolution Lipo-Light et transformez votre institut !" Le tout sur une musique entraînante.

Q6. Identifier les bénéfices de cette extension de protection pour Lipo-Light France.

Cette question porte sur les avantages de l'extension de la protection de la marque.

Raisonnement attendu : Discuter des implications juridiques et commerciales.

Réponse modèle :

- Protection contre la contrefaçon sur de nouveaux marchés.
- Renforcement de la notoriété de la marque à l'international.
- Accroissement de la confiance des clients et partenaires commerciaux.

Q7. Préciser le contenu de ce document.

Cette question demande de définir le contenu d'un document d'information sur la législation et la déontologie.

Raisonnement attendu : Identifier les éléments essentiels à inclure dans le document.

Réponse modèle :

Le document devrait inclure :

- Les obligations légales des professionnels de l'esthétique.
- Les bonnes pratiques d'utilisation des appareils Lipo-Light.
- Les informations sur la sécurité des traitements.
- Des conseils sur la gestion des attentes des clients.

3. Synthèse finale

Erreurs fréquentes :

- Manque de précision dans les réponses aux questions.
- Arguments de vente trop génériques sans lien avec le produit.
- Omissions dans l'analyse des logotypes.

Points de vigilance :

- Veiller à bien structurer les réponses.
- Utiliser un vocabulaire professionnel adapté.
- Justifier chaque choix avec des éléments concrets.

Conseils pour l'épreuve :

- Lire attentivement chaque question pour bien en comprendre les enjeux.
- Prendre le temps de planifier ses réponses avant de rédiger.
- Utiliser des exemples concrets pour illustrer ses propos.

© FormaV EI. Tous droits réservés.

Propriété exclusive de FormaV. Toute reproduction ou diffusion interdite sans autorisation.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.