

**TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
RESTAURATION 3 ANS**

TECHNIQUES A	TECHNIQUES B	TECHNIQUES C
MISE EN PLACE		
Effectuer le nappage des tables de restaurant	Napper les tables de banquets et les buffets, en effectuer la mise en place.	Réaliser différents types de buffet (apéritifs, à thème, dînatoire).
Effectuer les diverses mises en place (tables, consoles, guéridon, table chaude...)	Trier, compter, et organiser le change du linge sale, réceptionner, contrôler et stocker le linge propre	Définir les besoins en linge en fonction du concept de restauration
		Organiser et contrôler la mise en place effectuée par le commis
TENUE DES POSTES		
Organisation		
		Animer son équipe
Approvisionnements		
Contrôler les livraisons internes (bar,cave...)	Evaluer les quantités à commander : grammages, portions, volumes	Contrôler les mouvements de stocks
Ranger par nature les produits selon les règles d'hygiène, de sécurité et de stockage selon les consignes de conservation		Classer les produits, matériels, mobiliers
		Contrôler la conformité quantitativement et qualitativement
Entretien		
Respecter les directives générales et particulières des tableaux de services de répartition des tâches d'entretien, appliquer les règles d'hygiène et de sécurité et réaliser seul ou en équipe les différentes tâches d'entretien des locaux, du mobilier et du matériel	Utiliser les plans de nettoyage, fiches procédures ou protocoles d'autocontrôle.	Contrôler les opérations de nettoyage
Organiser son travail et celui de son équipe		
		Répartir les tâches à l'aide des documents d'organisation en fonction des prévisions d'activités

**TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
RESTAURATION 3 ANS**

TECHNIQUES A

TECHNIQUES B

TECHNIQUES C

Prise de commandes, enregistrement des ventes, facturation, caisse main courante manuelle et informatisée

Prendre la commande du client, rédiger les bons, enregistrer la commande par un moyen approprié (informatique) et la faire parvenir aux services distributeurs
Présenter une note au client

Facturer, encaisser, établir et clôturer la main courante.

Distinguer les différents mode de règlement et passer les écritures nécessaires.

SERVICE DES BOISSONS

Apéritifs et digestifs

Effectuer le service au plateau au départ du bar

Choisir les verres adéquats et apprécier les doses servies.
Doser et élaborer des cocktails classiques simples à partir de fiches techniques

Réaliser le service au bar, restaurant, voiture, buffet.

Compléter la fiche technique des cocktails classiques
Réaliser des cocktails classiques
Etablir le coût de revient, prix de vente, dégustation

Vins et autres boissons

Choisir la verrerie adaptée

Réaliser le service et le suivi d'un vin rouge en panier

Carafer et décanter un vin

Conditionner et servir à la bonne température

Organiser et contrôler le service effectué par son commis

Réaliser le service et le suivi d'un vin rouge debout

Réaliser le service et le suivi d'un vin blanc en seau

TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL RESTAURATION 3 ANS		
TECHNIQUES A	TECHNIQUES B	TECHNIQUES C
SERVICE DES BOISSONS		
Boissons chaudes		
Choisir le matériel approprié au service de chaque boisson, en effectuer le service au plateau ou à la verseuse	Réaliser le service au guéridon	Réaliser le service au bar Etablir le coût de revient, prix de vente, dégustation
Analyse sensorielle		
	Découvrir et reconnaître les défauts des vins les plus fréquents (goût de bouchon, madérisation)	Réaliser une analyse sensorielle
		Etablir les accords classiques
SERVICE DES METS		
Les circuits		
Respecter les circuits pendant le service		
Méthodes de service		
Identifier et appliquer les différentes méthodes de service	Identifier, choisir et appliquer les différentes méthodes de service	
Utilisation du matériel		
Débarrasser et préparer la table pour le dessert	Transport d'une suite	Transport d'une suite complexe
Utilisation du guéridon		
Positionner rationnellement son guéridon et l'organiser en fonction des mets à servir (plaque chauffante, réchaud...)	Positionner rationnellement son guéridon et l'organiser en fonction des finitions ou flambages	
Utilisation de la console		
Tenir efficacement et proprement sa console		Assurer la gestion de la console avec le commis
Service		
Effectuer le service d'une table (4 personnes)	Synchroniser le service de deux tables	Assurer le service des mets avec son commis

**TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
RESTAURATION 3 ANS**

TECHNIQUES A	TECHNIQUES B	TECHNIQUES C
PREPARATIONS SPECIFIQUES		
Hors d'œuvre, charcuterie		
Portionner et servir une terrine	Préparer une sauce émulsionnée instable, une sauce émulsionnée stable relevée et agrémentée (crevettes), les utiliser pour le service des avocats	Préparation, découpage et service d'un jambon, cru, blanc à l'os
		Service des charcuteries (saucisse, saucisson, andouille...)
		Préparation et service des avocats au crabe, cocktail langoustine
Poissons , mollusques et crustacés		
Enlever la peau et l'arête d'une darne de poisson grillée ou pochée	Découper et servir un poisson rond portion meunière et poché (truite, daurade) un poisson plat portion (sole meunière, grillée) et un tronçon de turbot poché	Préparation et service d'une truite au bleu, saumon bellevue, daurade 2 et 4 personnes, une grosse pièce de poisson rond grillé, en croûte, en croûte de sel
		Filetage et service d'une sole frite, sole pour 2, turbotin pour 2, turbot entier, loup portion grillé
		Préparation et service de langouste/ homard, tourteau, huîtres, fruits de mer
		Préparation et service de saumon fumé, anguille fumée, autres poissons fumés
		Préparation du tartare de poissons
Volailles		
Découper et servir une volaille sans carcasse (poulet grillé)	Découper et servir une volaille pour 4 personnes (poulet ou pintadeau), un magret de canard	Découper et servir une poularde pochée 5 personnes, volaille 6 personnes, caneton 2 et 4 personnes, une grosse pièce de volaille(oie, dinde...),un faisan rôti, un pigeon 1 personne

**TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
RESTAURATION 3 ANS**

TECHNIQUES A	TECHNIQUES B	TECHNIQUES C
PREPARATIONS SPECIFIQUES		
Viandes		
Couper et servir une entrecôte double	Trancher verticalement une pièce avec côtes et entrecôtes (carré de porc, veau, d'agneau)	Couper et servir, un contre-filet rôti, chateaubriand pour 2, une pièce de bœuf en croûte (filet), un train de côte de bœuf, une selle d'agneau, un gigot d'agneau et gigue de chevreuil
Préparation du steak tartare	Couper et servir une côte de bœuf pour 2	
Fruits		
Peler, découper et servir au client les principaux fruits frais et pamplemousse rafraîchis	Peler, découper et servir un pamplemousse cocktail, ananas	Préparer et servir, des fruits exotiques, du melon portion, melon à l'italienne, des figues
	Réaliser une coupe Florida	
Préparations, finitions et flambage		
	Flamber une viande en terminant la sauce (steak au poivre)	Flamber, découper, servir, une viande en terminant la sauce : rognons, escalope de veau vallée d'auge, magret de canard au poivre flambé, variantes de viandes flambées
	Flamber des bananes et des pêches	Flamber et servir, des cerises, de l'ananas, des fraises, variantes de fruits
	Préparer et servir des crêpes flambées	Préparer et servir des crêpes suzette
Particularités de service		
Etablir une portion avec un couteau ou une cuillère Adapter la coupe du fromage en fonction de sa forme		Assurer des préparations seul ou avec son commis
Service d'un potage, moules		Vérifier les préparations et les rectifier si nécessaire
Découpe d'une tarte		

TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL RESTAURATION 3 ANS		
TECHNIQUES A	TECHNIQUES B	TECHNIQUES C
Préparations commerciales à l'information, à la présentation des mets et boissons		
Supports de vente		
Donner aux clients les supports de vente	Utiliser les documents nécessaires à chaque type de vente : plat du jour, menus, cartes...	
Rechercher et utiliser des propositions argumentées pour :		
Les mets	Les apéritifs, les cocktails, digestifs Les vins et autres boissons Les boissons chaudes	Construire l'argumentaire de vente des prestations
Rechercher et proposer des accords mets et vins		
Sur un plat et sur un menu simple	Sur un menu complexe	Sur une carte des mets
Mets proposés		
Répondre dans un langage adapté aux questions du client et être en mesure de lui préciser la composition des plats	Guider le client dans son choix en tenant compte de ses souhaits, de ses goûts afin de lui donner entière satisfaction	
ACCUEIL ET SUIVI DES CLIENTS		
Atmosphère d'accueil		
Réaliser une décoration florale pour une table individuelle	Réaliser une décoration florale de buffet	Réaliser une décoration en utilisant divers supports et composants en fonction de la prestation
Accueil, prise de contact		
Assurer l'accueil, l'installation et le confort des clients avec le sourire en faisant preuve d'attention et de disponibilité	Appliquer les règles de savoir-vivre et de préséance et notamment avec amabilité, discrétion, politesse, disponibilité	Prendre les réservations, les enregistrer et les communiquer aux services concernés
	Observer avec discrétion le comportement du client, anticiper une demande	Etablir et finaliser les actions de communication et de promotion
Tenue, attitude		
Respecter une tenue professionnelle, une présentation, une hygiène corporelle irréprochable. Faire preuve de savoir-vivre, politesse, attention, disponibilité et discrétion		

TECHNIQUES SERVICE ET COMMERCIALISATION BACCALAUREAT PROFESSIONNEL RESTAURATION 3 ANS		
TECHNIQUES A	TECHNIQUES B	TECHNIQUES C
ACCUEIL ET SUIVI DES CLIENTS		
Etat d'esprit		
Entretenir des relations courtoises et positives dans l'équipe de travail	Avoir un comportement commercial afin de mieux vendre	
Respecter les règles, consignes, tableaux de service	Se préoccuper constamment du confort des clients et s'enquérir de leur satisfaction	
Adaptabilité aux situations		
Appliquer avec logique des techniques définies	Etre organisé, efficace, pour une tâche définie dans un contexte donné	
	Faire face aux situations : évaluer les éléments de la situation et y conformer sa conduite	
Relations avec les services		
Annoncer correctement une commande en cuisine en utilisant les termes professionnels adéquats	Transmettre avec exactitude les informations aux différents services	Diriger le commis

Techniques de niveau bac Pro



Techniques de niveau BEP

