

Progression Technologie 1ère Bac Pro
Au 02/11/10

Compétence	Activité professionnelle	Contenu	Limite des connaissances	Semaine
Réaliser la mise en place	L'organisation, la réalisation et le contrôle de la mise en place	Les besoins L'implantation de la carcasse	La détermination des besoins en fonction du type de prestation : mobilier, matériel, linge, personnel,... Les normes : ratio client en fonction du type d'établissement, du type de prestation,... Les règles de sécurité	1
Gérer le service	Organisation et répartition des activités et les tâches avant, pendant et après le service	L'organisation du travail	La planification des tâches : horaires, ordonnancement, gestion du temps La législation : respect du code du travail (amplitude horaire, repos hebdomadaire, travail de nuit, contrats,...)	2
	Gestion des aléas de service	Les aléas de service	L'identification des aléas de service, les actions de remédiation	
Réaliser la mise en place	Contrôle des mises en place	Le contrôle	La conformité de la mise en place avec la commande	3
Vendre des prestations	Facturation et encaissement	La législation	La législation : raison sociale de l'entreprise, TVA, % service...	
Servir des mets et boissons	Service des boissons	Les matériels de service	Le petit matériel : la verrerie, la vaisselle, du bar, de la sommellerie,... Le matériel spécifique : tireuse à bière, machine à café, machine à glaçons,...	4
		Les produits complémentaires	Les produits d'accompagnement : les amuse-bouches, les mignardises, les chocolats, les sucres,...	

Progression Technologie 1ère Bac Pro
Au 02/11/10

Entretenir des relations professionnelles	Communication avec les fournisseurs, les tiers	Les différents partenaires et tiers	L'identification des partenaires : CCI, Institutions financières, cabinets d'étude,...	5
			L'identification des tiers : fournisseurs, Administration (DASS, DSV, DGCCRF), prestataires de service (maintenance du matériel),...	
Prendre en charge la clientèle	Conseil à la clientèle, proposition d'une argumentation commerciale	Les appellations, labels et sigles de qualité	La réglementation des produits : AOC, AOP, IGP, AB,...	6
	Mesure de la satisfaction du client et fidélisation de la clientèle	Les différents outils de mesure de satisfaction de la clientèle L'analyse des résultats d'enquête	Les outils de satisfaction : questionnaires de satisfaction, enquêtes, site internet... Etude d'enquêtes et solutions proposées	
Recenser les besoins d'approvisionnement	Détermination des besoins en consommables et petits matériels en fonction de l'activité prévue	La saisonnalité des produits	Les périodes de saisonnalité des grandes familles de produits	7
			Les produits marqueurs régionaux La saisonnalité L'origine L'utilisation Les coûts Leur appellation, leurs spécificités	8
			Le vignoble français, les crus des vins	9

Progression Technologie 1ère Bac Pro
Au 02/11/10

Vendre des prestations	Valorisation des produits	La connaissance des produits français	L'œnologie : la vigne, le raisin, l'élaboration et l'élevage des vins	10
			Les cocktails : l'élaboration en direct, au shaker, au verre à mélange, long drink et shorts drink, principes d'élaboration, leur coût	11
			Les boissons rafraîchissantes sans alcool, les eaux : leur origine et leur méthode d'élaboration, leur coût, les principales marques	12
			Les apéritifs, les eaux de vie, les liqueurs, les crèmes, les boissons fermentées : leur origine et leur méthode d'élaboration, leur coût, les principales marques	
			Les boissons chaudes (café, thé, chocolat, infusions) : leur origine et leur méthode d'élaboration, les produits d'accompagnements, leur coût, les principales marques	13
			La connaissance des produits (pains, condiments, épices, aromates) : leur origine, leur coût, leur utilisation	14
Les fromages et autres produits laitiers : les familles, les méthodes d'élaboration, leur origine, les appellations A.O.C., les produits	15			

Progression Technologie 1ère Bac Pro
Au 02/11/10

			d'accompagnement, le coût	16
Vendre des prestations	Proposition des accords mets – boissons ou boissons - mets	Les règles d'accords	Les principes classiques d'accords : régionaux, vin blanc/poisson,...	17
			Les principes d'accord vertical (un menu/un vin) et d'accord horizontal (un plat/un vin)	
	Développement de la vente additionnelle et de la vente à emporter	Les produits de la vente additionnelle	Les accords particuliers, originaux, « tendance »	Les produits qui augmentent le coût moyen/couvert : bouteille d'eau, apéritifs, vin à la bouteille ou au verre suppléments carte, digestifs, boissons chaudes,...
Vendre des prestations	Mise en œuvre des techniques de vente des mets et des boissons	La vente à emporter	Les différents procédés	18
	Développement de la vente additionnelle et de la vente à emporter	La vente à emporter	Les actions de promotion de vente à emporter : les plats préparés, les produits maison, les articles siglés...	
PRENDRE EN CHARGE la clientèle	Gestion des réservations individuelles et de groupe	Les habitudes de la clientèle française et étrangère	Les us et coutumes de la clientèle française et étrangère	19
Animer une équipe	Application des plannings de service	Les tableaux de service	Les différents plannings : horaires, tâches, rotations, présence, ...	
Appliquer la démarche qualité	Application des principes de nutrition et de diététique	Les pratiques professionnelles respectueuses de la nutrition et de la diététique	Les matières premières et les démarches : - le choix des denrées et des boissons (origine, composition, produits de substitution, ...)	20

Progression Technologie 1ère Bac Pro
Au 02/11/10

			<ul style="list-style-type: none"> - les techniques professionnelles préservant les qualités nutritionnelles - le montage et l'équilibre des menus, d'une prestation 	
MAINTENIR la qualité globale	Inscription dans une démarche de veille, de recherche et de développement (innovation, créativité, ...)	La Restauration : évolutions et perspectives	<p>L'évolution de la Cuisine et des Arts de la table au travers des personnages marquants de l'Histoire</p> <p>Les courants culinaires contemporains</p> <p>Les grandes évolutions contemporaines en termes de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - matières premières et leurs dérivés - techniques professionnelles - matériels et équipements - concepts de restauration 	21
			<p>L'évolution de la cuisine et des arts de la table au travers des nouvelles connaissances scientifiques et techniques</p> <p>Les influences régionales, européennes et internationales</p> <p>Les démarches de créativité appliquées à la profession</p>	22
Contrôler les mouvements de stocks	Repérage et traitement des anomalies dans la gestion des stocks et des matériels de stockage	Les anomalies dans la gestion des stocks	Les types d'anomalies, les éléments de remédiation	23
Marge de travail				24
				25
				26
				27
				28