



Présentation du projet de partenariat avec l'Orléans Loiret Basket

Objectif général :

Favoriser la découverte à des basketteurs américains du patrimoine culturel du Loiret et de la région Centre - Val de Loire en promouvant les spécialités gastronomiques.

Intitulé de l'opération

Les 1HR plongent dans le monde l'OLB

Sciences et technologies des services	Anglais
<p align="center"><u>Thème 1</u></p> <p align="center">Le client au centre de l'activité des organisations de l'hôtellerie-restauration</p> <p align="center"><u>Question</u></p> <p align="center">Comment les établissements prennent-ils en charge le client ?</p>	<p align="center"><u>Notion : Mythes et héros</u></p> <p>Tradition du déjeuner au restaurant : données et représentations sociales</p> <p align="center"><u>Objectifs et compétences communicatives langagières</u></p> <p align="center"><u>Objectifs culturels</u></p> <p>Place du déjeuner dans la culture française.</p> <p>Le déjeuner dans l'hôtellerie-restauration : Quel sens donner au maintien d'une tradition ?</p>
<p align="center"><u>Capacités</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les segments de clientèle <p align="center"><u>Notions et objets d'enseignement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La segmentation de la clientèle en hôtellerie-restauration <p align="center"><u>Capacités</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Repérer les besoins des clients et y répondre <p align="center"><u>Notions et objets d'enseignement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La diversité des besoins du client <p align="center"><u>Capacités</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Repérer comment l'organisation s'adapte à l'évolution et aux besoins des clients <p align="center"><u>Notions et objets d'enseignement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Évolutions et tendances en matière de consommation de service 	<p align="center"><u>Objectifs linguistiques</u></p> <p>Lexique : les ingrédients, les mets, les boissons chaudes et froides, les apéritifs, les cuissons, l'argumentation commerciale, les types de service et les adjectifs d'appréciation.</p> <p align="center"><u>Grammaire</u></p> <p>Les éléments d'énumération et de chronologie</p> <p align="center"><u>Objectifs pragmatiques</u></p> <p>Prendre la parole et donner des informations.</p> <p align="center"><u>Objectifs méthodologiques</u></p> <p>Organiser et structurer un propos.</p> <p align="center"><u>Activités langagières et fonctions du discours mobilisées</u></p> <p>Compréhension de l'écrit, compréhension de l'oral, expression écrite, expression orale en continu et en interaction.</p>
<p align="center"><u>Thème 3</u></p> <p align="center">Le support physique au service des acteurs de la servuction</p> <p align="center"><u>Question</u></p> <p align="center">Comment utiliser le support physique à un contexte d'hôtellerie restauration ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lire des documents informatifs. • Décrire un produit, un mets. • Expliquer un produit en argumentant et en synthétisant les informations. • Argumenter en justifiant ses choix pour les valoriser. • Donner des informations techniques et culturelles sur un produit.



Capacités

- **Apprécier la diversité des équipements et aménagements mis en œuvre en fonction du contexte d'hôtellerie-restauration ?**

Notions et objets d'enseignement

- **Les aménagements et la décoration au service du concept dans le cadre d'un mode d'exploitation**

Thème 4 – Les produits et services créateurs de valeur

Question : comment valoriser les services en hôtellerie restauration ?

Capacités

- **Repérer les caractéristiques des produits et services permettant leur mise en valeur**

Notions et objets d'enseignement

- **L'argumentation commerciale des prestations en restauration**