

**BTS Hôtellerie - Restauration Session 2008 Option A : Mercatique et gestion hôtelière**

Études et réalisations techniques : Épreuve pratique de RESTAURANT		
Sous épreuve : Restauration et connaissances des boissons	1 heure	Coef 0,5
Atelier 1 : négociation - vente	30 minutes	Coef 0,25
Atelier 2 : réalisation d'une prestation technique	30 minutes	Coef 0,25

**SUJET n° 8****ATELIER n° 1 : Négociation - vente**

Vous êtes responsable de la restauration dans l'établissement de la plaquette. Vous recevez Monsieur ABEL, directeur de la société Bartell à Cognac.

Afin de récompenser ses collaborateurs pour les bons résultats obtenus, il souhaite organiser prochainement un repas de prestige au cours duquel il leur présentera le nouveau produit de la société, " Le Bartellitif ", boisson apéritive à base de cognac.

Vous lui proposez une prestation haut de gamme pour 80 personnes.



**ATTENTION : CONSIGNES destinées au centre d'examens et à la commission d'interrogation.**

- Reproduire ce sujet avec les consignes (conditions de réalisation, critères d'évaluation) et remettre cette reproduction à chacun des interrogateurs.
- Séparer les consignes interrogateurs du sujet du candidat.
- Reproduire le sujet candidat en autant d'exemplaires que de candidats.
- Chaque candidat passe dans les 2 ateliers d'un même sujet.
- Les ateliers d'un même N° de sujet sont indissociables.

**Conditions de réalisation :**

Plaquette mise à disposition par le centre d'examens.

Cette épreuve se déroule sous la forme d'un jeu de rôles, les membres du jury étant les clients.

**Mise en situation du candidat**

Table ou bureau

Plaquette de l'hôtel du centre d'examens à disposition

**Informations à délivrer au cours du jeu de rôles**

Date : le 21 juin 2008 à partir de 19 h 00

Budget : élevé, repas de prestige

Horaires : 18 h 00 présentation et dégustation du nouveau produit avec les collaborateurs (40 personnes)

20 h 00 repas de gala pour les collaborateurs et leurs épouses (80 personnes)

**Critères d'évaluation :**

Atelier 1 : NÉGOCIATION - VENTE	CRITÈRES d'ÉVALUATION
Techniques d'accueil, de vente, d'argumentation, de négociation	Méthodologie d'accueil et de vente adaptée aux situations
Culture et connaissances professionnelles	Connaissance de son établissement, des produits et des prestations
Communication	Capacité à communiquer et qualité d'expression
Profil commercial	Tenue, présentation, attitude et comportement professionnel

SESSION	EXAMEN	Durée	30 minutes
2008	BTS Hôtellerie - Restauration Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	0,25
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Restauration et connaissances des boissons	Page	<b>1/1</b>