

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° 2**ATELIER n° 1 : Négociation - vente**

Responsable commercial(e) dans l'hôtel restaurant de la plaquette du centre d'examens, vous recevez Monsieur TRISBON, Président de l'Association des Maîtres d'Hôtel de France.

À l'occasion du concours du meilleur Maître d'Hôtel de France, il souhaite vous rencontrer pour organiser la remise des prix ainsi que le cocktail de clôture du concours.

Vous proposez les prestations adaptées à sa demande.



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.

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 rôle

Date et horaires : le 18 juin prochain, arrivée vers 18 h 00

Budget : en fonction de la plaquette du centre d'examens

Nombre de personnes : environ 200

Prestations : 1 salon en style théâtre pour la remise des prix (estrade, microphone, vidéo projecteur), 1 salon pour le cocktail dînatoire

Important : toutes les boissons sont offertes par les sponsors (droit de bouchon)

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	1/1