

**Études et réalisations techniques : Épreuve pratique de RESTAURANT**

Sous épreuve : Service et commercialisation	2 heures	Coef 2
Atelier 1 : vente - communication	30 min	Coef 0,5
Atelier 2 : réalisation d'une prestation technique	30 min	Coef 0,5
Atelier 3 : animation et organisation	30 min	Coef 0,5
Atelier 4 : contrôle - évaluation	30 min	Coef 0,5

**SUJET n° 10****ATELIER n° 1 : Vente - communication**

Vous êtes responsable du service banquet à l'hôtel de « LILLE-EUROPE ».

Vous avez rendez-vous avec Monsieur et Madame LEFORT qui souhaitent organiser le repas de baptême de leur fils.

Ils attendent vos propositions d'organisation pour cet événement.

**ATTENTION : CONSIGNES destinées au centre d'examens.**

**Tout candidat passe les 4 ateliers du même sujet.**

**Les ateliers d'un même n° de sujet sont indissociables.**

- 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.

**Conditions de réalisation**

- Le temps de lecture et de compréhension du sujet est limité à quelques minutes incluses dans la durée de l'épreuve.
  - Plaque nationale mise à disposition par le chef de centre d'examens.
  - Situation de négociation dans une salle avec table ou bureau.
- Cette épreuve se déroule sous la forme d'un jeu de rôle, le jury étant les clients.

**Informations à délivrer au cours du jeu de rôle :**

- Date : Dimanche 24 août 2008.
- Convives prévus : 120 personnes (85 adultes et 35 enfants de 3 à 10 ans).
- Heure d'arrivée : 13h00.
- Repas assis souhaité, tables rondes de 8 ou 10 couverts, apéritif festif demandé.
- Après-midi des enfants : activités à envisager dans l'hôtel : Vidéo, piscine, jeux...
- Budget non limité.

**Critères d'évaluation :**

Atelier 1 : VENTE - COMMUNICATION	CRITÈRES d'ÉVALUATION
Techniques d'accueil et de vente,	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 professionnels

SESSION	EXAMEN	Durée	30 min
2008	BTS Hôtellerie - Restauration Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	0,5
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Service et commercialisation	Page	<b>1/1</b>