

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 Madame et/ou Monsieur BACCHUS, président(e) de l'association des sommeliers de France.

Il (elle) souhaite vous rencontrer pour organiser le concours des jeunes espoirs sommeliers au sein de votre établissement.

Vous définissez les prestations adaptées à ce type de manifestation.

✂

-- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- --

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 candidats sont autorisés à utiliser la fiche de réservation éventuellement jointe à la plaquette. À dupliquer en autant d'exemplaires que de candidats.

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 et horaires : mardi 12 novembre 2013 de 7h00 à 19h00.

Nombre de personnes : 50 dont 15 candidats, 20 membres de l'association (jurys et organisateurs), 15 accompagnateurs.

Salons : 3 salles de sous commissions (table d'orateur dans chaque salle et table dressée face à cette table pour le candidat). 1 salle plénière pour 50. Disposition classe pour donner les informations sur déroulement des épreuves et servira de mise en loge.

Matériel : micro HF. L'ensemble du matériel de sommellerie sera apporté par le client.

Prestations : Café d'accueil, déjeuner, cocktail de clôture. Prévoir service de l'eau pour les candidats en loge.

Déroulement :

7h	Arrivée des participants.
7h30	Réunion plénière.
8h	Début des épreuves en sous commissions.
13h	Déjeuner léger.
15h	Délibérations des jurys en salle plénière.
16h30	Annonce des résultats et discours.
17h	Cocktail avec champagne apporté par le client. (droit de bouchon). Durée 2h00.

Budget : non déterminé.

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
2013	BTS Hôtellerie - Restauration Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	0,25
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Restauration et connaissances des boissons	Page	1/1