

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° 2**Date : MERCREDI 17 MAI 2017 - APRÈS-MIDI****ATELIER n° 1 : Vente - communication**

Vous êtes Maître d'hôtel au restaurant de l'hôtel « La Sirène ».

Vous accueillez monsieur (madame) MUSEAU, viticulteur connu de la Bourgogne, qui souhaite organiser une présentation et une dégustation de ses produits dans votre établissement.

Vous êtes chargé(e) de négocier cette manifestation, qui doit réunir des restaurateurs de votre ville et de son agglomération.

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

Tout candidat passe les 4 ateliers du même sujet. Les ateliers d'un même numéro 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.
- Les candidats sont autorisés à utiliser la fiche de réservation banquet jointe à la plaque (à dupliquer en autant d'exemplaires que de candidats).
- 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 prévue : le lundi 4 septembre 2017 à 9h00.
- Nombre d'invités : 50.
- Prévoir un salon équipé pour la présentation et la dégustation des vins de 9h00 à 12h00
- Monsieur (Madame) MUSEAU arrivera la veille pour mettre les vins à température, vérifier le matériel nécessaire.
- Prévoir le déjeuner pour les 52 convives à partir de 12h30, sachant que les vins seront apportés par les viticulteurs.
- Vous souhaitez avoir des informations précises sur les conditions de vente et d'annulation de la prestation.
- Budget : à déterminer.

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
2017	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	1/1