

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**Date : Mercredi 23 mai 2018 – Après-midi****ATELIER n° 1 : Négociation - vente**

En qualité de responsable de la restauration à l'hôtel de la plaque du centre d'examen, vous recevez monsieur et/ou madame THELLIER, président(e) de l'Automobile Club de votre région. Il (elle) organise leur rallye 2018 à proximité de votre établissement.

Il (elle) souhaite y organiser le repas de clôture.

Vous proposez les prestations adaptées à cette manifestation.

✂ -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- --

ATTENTION : CONSIGNES destinées au centre d'examen 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 à destination des 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

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

Informations à délivrer au cours du jeu de rôles

- Date : samedi 23 juin 2018.
- Nombre de personnes : 40 équipages de 2 personnes + 20 organisateurs.
- Horaires :
19 h 00 - accueil des participants et remise des prix autour d'un cocktail apéritif.
20 h 00 - dîner de gala.
- Prévoir une sonorisation, un vidéoprojecteur et un écran pour toute la soirée.
- Prévoir un buffet pour les récompenses lors de l'apéritif.
- Budget non défini.

Critères d'évaluation :

Atelier 1 : négociation - vente	CRITÈRES d'ÉVALUATION
Techniques d'accueil et 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
2018	BTS Hôtellerie - Restauration Option A : Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	0,25
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Restauration et connaissances des boissons	Page / ATELIER	1/1