

Plan National de Formation du 13 Mars 2023

E2



Les nouveaux référentiels de la sommellerie

Mention Complémentaire Sommellerie

Intervenantes : Madame Laetitia Blaison
Madame Julie Guiraud Botijo

2

3

SOMMAIRE

1

Focus sur le bloc de
compétences du PÔLE 2

3

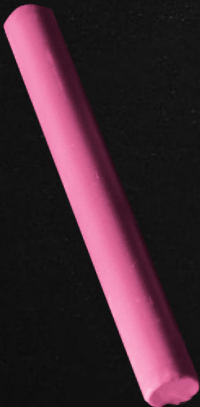
E2 EN CCF :
Présentation de l'épreuve

2

E2 EN PONCTUEL :
Présentation de l'épreuve

4

Questions / Réponses

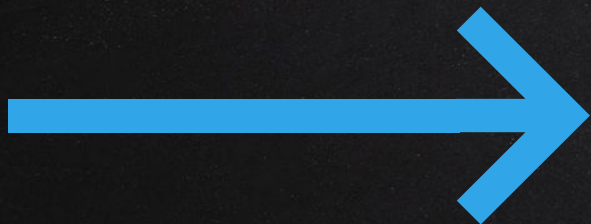


1

Focus sur le bloc de
compétences du Pôle 2

POLE 2 :

Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale



Activités professionnelles	Blocs de compétences	Unités Professionnelles
Pôle 1 : Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats Analyse sensorielle Approvisionnement et stockage	Bloc n° 1 : Apprécier des vins et autres boissons et organiser des achats C1 - Apprécier les vins et autres boissons C2a - Commander et réceptionner les vins et autres boissons et matériels C2b - Assurer le suivi des vins et autres boissons et des matériels stockés	UP1 Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats
Pôle 2 : Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale Préparation du service Commercialisation et service des vins et autres boissons Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons	Bloc n°2 : Organiser et mettre en œuvre l'activité commerciale C3 - Réaliser les mises en place C4a - Prendre en charge les clients en langues française et anglaise C4b -Vendre les vins et autres boissons en langues français et en anglais C4c - Réaliser différentes techniques de service des vins et autres boissons C5- Concevoir une carte des vins et autres boissons	UP2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale

Pôle 2 : Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale

3 activités professionnelles

Préparation du service

Commercialisation et service des vins et autres boissons

Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons

Compétences opérationnelles

- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Choisir les matériels et mobiliers• Assurer les opérations d'entretien et de rangement• Mettre en place les matériels et mobiliers• Choisir les vins et autres boissons | <ul style="list-style-type: none">• Accueillir et prendre congé du client• Présenter les supports de vente• Animer un point de vente et mettre en avant une boisson• Recueillir les besoins de la clientèle• Conseiller, argumenter, et gérer les objections• Favoriser la vente additionnelle• Enregistrer la commande• Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons• Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons | <ul style="list-style-type: none">• Rédiger la carte des vins et autres boissons• Actualiser la carte des vins et autres boissons |
|--|---|--|

REGLEMENT D'EXAMEN

COEFFICIENT : 6

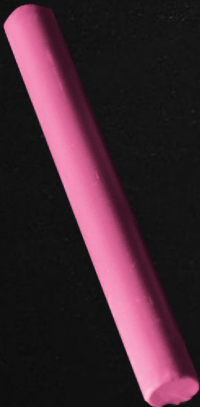
EPREUVE CCF

EPREUVE
PONCTUELLE

DURÉE

ANNEXE IV b – Règlement d'examen						
Mention complémentaire de niveau 4 spécialité « Sommelierie »						
Mention complémentaire « Sommelierie »			Candidat			
			Scolaire (établissement public ou privé sous contrat) Apprentissage (CFA habilité ou porté par un EPLE, GRETA ou GIP-FCIP assurant toute la formation théorique) Formation professionnelle continue (établissement public)	Formation professionnelle continue (établissement habilité au CCF intégral)	Scolaire (établissement privé hors contrat) Apprentissage (CFA non habilité) Formation professionnelle continue (établissement non habilité) Individuel Enseignement à distance	
ÉPREUVES	Unités	Coef.	Mode	Mode	Mode	Durée
E1 – Appréciation des vins et autres boissons et organisation des achats	UP1	4	CCF ¹	CCF	Ponctuel écrit, pratique, oral	1h40
E2 – Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale	UP2	6	CCF	CCF	Ponctuel écrit, pratique, oral	1h20

Contrôle en cours de formation



E2 EN PONCTUEL :
Présentation de l'épreuve

Présentation Globale de l'épreuve E2 en Ponctuel

120
PTS

1H20

	Parties		Points	Documents d'évaluation
1	« Atelier de commercialisation »	15' de préparation et 20 minutes d'épreuve	60 pts	Grilles d'évaluation en ponctuel
2	« Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale »	30 minutes	24 pts	Grilles d'évaluation en ponctuel
3	« Atelier des techniques de service »	15 minutes	36 pts	Grilles d'évaluation en ponctuel

120
PTS

Sujet 0 : proposition de sujet

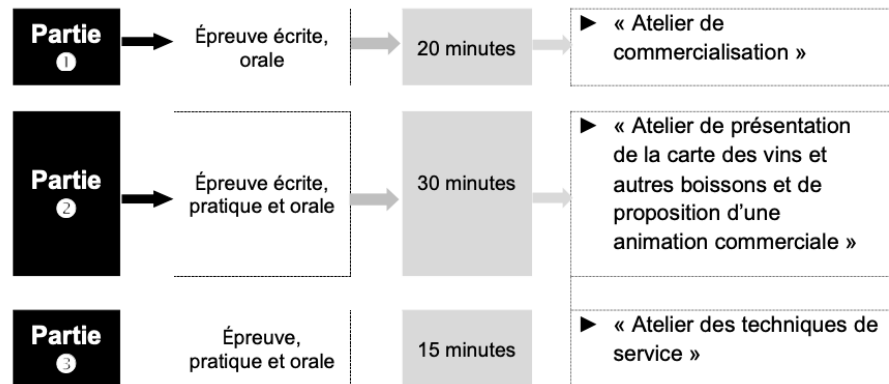
E2 ponctuel - Exemple de sujet

Sujet 0

MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel
Sujet de l'épreuve E2 Session 202... (Sujet Bistronomie)

Cette épreuve se décompose en 3 parties
La commission d'évaluation joue le rôle des clients.

Vous disposez de 15 minutes de préparation en début d'épreuve



Partie 1 : « Atelier commercialisation » - Durée : 20 minutes

Vous êtes sommelier dans l'équipe du restaurant pour lequel vous avez mis en place une carte des vins. La cuisine proposée est **en lien avec le concept bistronomique choisi**, inventive avec des produits frais disponibles en circuit court. Le restaurant est ouvert du mardi au samedi, au déjeuner. Pour satisfaire les envies de chacun, l'établissement propose un menu du marché avec choix à 39 € qui répond parfaitement à la demande de la clientèle locale. Une expérience qui ouvre sur la découverte de nouveaux goûts, de nouvelles textures. Tous les vins sont sélectionnés par vos soins.

Dans ce cadre et à l'aide de votre carte des boissons personnelle, vous prenez la commande des boissons de vos trois clients dont un anglais. Ils ont déjà commandé les éléments suivants :

EXTRAIT DU MENU BISTRONOMIQUE	COMMANDE CLIENTS
ENTREE SAUMON Tartare de saumon fumé par nos soins – citron caviar – marinade coco – coriandre – agrumes.	TABLE : 8 COUVERTS : 3 3 x 39€ 3 tartare de saumon
PLATS LIEU JAUNE Lieu jaune à la plancha – coquillages – butternut en trois textures- émulsions iodée – feuilles croustillantes au piment d'Espelette	2 lieu jaune 1 boeuf sgt
BŒUF Basse côte de bœuf – pulpe de panais – salsifis rôtis au thym- croustillant de panais – gel de poire	1 mont d'or 2 vacherin
FROMAGE ou DESSERT MONT D'OR Crème de mont d'or en montgolfière, pommes de terre fondantes, crumble de noix. VACHERIN Crèmeux clémentine - coriandre, meringue croustillante, clémentines caramélisées, crème fouettée, sorbet clémentine.	

En tant que sommelier il est attendu de vous de :

- Choisir les vins et autres boissons
- Accueillir et prendre congé de vos clients
- Présenter votre support de vente
- Recueillir les besoins de votre clientèle
- Conseiller, argumenter et gérer les objections
- Favoriser la vente additionnelle
- Enregistrer la commande

Partie 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes

1 – Présentation de la carte des vins et autres boissons - Durée : 15 minutes

Vous explicitez et justifiez vos choix ainsi que la méthodologie adoptée pour concevoir votre carte des vins et autres boissons. Vous répondez aux questions de la commission d'évaluation.

2 - Proposition d'animation commerciale - Durée : 15 minutes

Vous remettez à la commission d'évaluation vos trois fiches descriptives d'animations commerciales, réalisées au cours de votre formation ou dans le cadre de votre expérience professionnelle.

Vous présentez et analysez la fiche choisie par la commission d'évaluation. Vous répondez à ses questions.

Partie 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes

Vos clients ont commandé 3 boissons mises à votre disposition. Vous organisez votre poste de travail et réalisez le service de ces 3 boissons :

- 1 vin rosé à aérer
- 1 vin rouge à décanter
- 1 café expresso

Ponctuel E2 - Partie 1 : « Atelier commercialisation »

Durée : 20 minutes (60pts)

MODALITÉS DE L'ÉPREUVE :

Le candidat , après **15 minutes** de préparation :

- entre dans l'atelier 1
- est mis en situation professionnelle d'accueil et de prise de commande **en français et en anglais**
- utilise sa carte des vins et autres boissons pour prendre la commande des clients en fonction du sujet.

Les membres de la commission d'évaluation jouent le rôle des clients.

En cas d'absence de carte, la commission d'évaluation met une carte professionnelle de son choix à la disposition du candidat.

La commission d'évaluation est composée :

- * d'un enseignant / formateur de spécialité,
- * d'un professionnel et
- * d'un enseignant / formateur de langue anglaise.



Ponctuel E2

Partie 1 : " Atelier de commercialisation "

Durée 20 min - 60 pts

Partie 1 : « Atelier commercialisation ». - Durée : 20 minutes

Vous êtes sommelier dans l'équipe du restaurant pour lequel vous avez mis en place une carte des vins. La cuisine proposée est **en lien avec le concept bistronomique choisi**, inventive avec des produits frais disponibles en circuit court. Le restaurant est ouvert du mardi au samedi, au déjeuner. Pour satisfaire les envies de chacun, l'établissement propose un menu du marché avec choix à 39 € qui répond parfaitement à la demande de la clientèle locale. Une expérience qui ouvre sur la découverte de nouveaux goûts, de nouvelles textures. Tous les vins sont sélectionnés par vos soins.

contexte
professionnel

Dans ce cadre et **à l'aide de votre carte des boissons personnelle**, vous prenez la commande des boissons de vos trois clients dont un anglais. Ils ont déjà commandé les éléments suivants :

EXTRAIT DU MENU BISTRONOMIQUE	COMMANDE CLIENTS
ENTREE SAUMON Tartare de saumon fumé par nos soins – citron caviar - marinade coco – coriandre – agrumes.	TABLE : 8 COUVERTS : 3 3 x 39€ 3 tartare de saumon
PLATS LIEU JAUNE Lieu jaune à la plancha – coquillages – butternut en trois textures- émulsions iodée – feuilles croustillantes au piment d'Espelette	
 BŒUF Basse côte de bœuf – pulpe de panais – salsifis rôtis au thym- croustillant de panais – gel de poire	 2 lieu jaune 1 boeuf sgt
FROMAGE ou DESSERT MONT D'OR Crème de mont d'or en montgolfière, pommes de terre fondantes, crumble de noix.	
 VACHERIN Crèmeux clémentine - coriandre, meringue croustillante, clémentines caramélisées, crème fouettée, sorbet clémentine.	 1 mont d'or 2 vacherin

En tant que sommelier il est attendu de la part du candidat de :

- Choisir les vins et autres boissons
- Accueillir et prendre congé de ses clients
- Présenter son support de vente
- Recueillir les besoins de la clientèle
- Conseiller, argumenter et gérer les objections
- Favoriser la vente additionnelle
- Enregistrer la commande

Ponctuel E2

Partie 1 : " Atelier de commercialisation "

Durée 20 min - 60 pts

Grille d'évaluation certificative

- pas de barème
- évaluation et positionnement de chaque compétence sur la grille
- évaluation au profil qui débouche sur une note sur 60 pts

E2 ponctuel - Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel Grille d'évaluation épreuve E2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale Durée : 1h20 dont 15 minutes de préparation
Numéro du candidat :	Session : Date :

Positionnement

PARTIE 1 : « Atelier de commercialisation » - Durée : 20 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	Conformité de la tenue et de la posture professionnelles				
	Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle				
C4.2 - Présenter les supports de vente	Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	Prise en compte des attentes du client				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	Réponses adaptées aux attentes des clients				
	Prise en compte des objectifs de vente				
	Qualité du vocabulaire utilisé				
C4.6 - Favoriser la vente additionnelle	Augmentation du chiffre d'affaires				
C4.7 - Enregistrer la commande	Conformité de la commande				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 60					

Ponctuel E2

Partie 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale »

Durée : 30 minutes (24 pts)

PARTIE 2 EN 2 TEMPS :



1. Présentation de la carte des vins et autres boissons.

Durée : 15 minutes (12 pts)



2. Proposition d'animation commerciale.

Durée : 15 minutes (12 pts)

La commission d'évaluation est composée d'un enseignant / formateur de spécialité et d'un professionnel.

1. Présentation de la carte des vins et autres boissons.

Durée : 15 minutes (12 pts)

Pendant sa formation et son expérience professionnelle :

Le candidat rédige sa carte des vins et autres boissons en s'appuyant sur un concept de restauration situé dans une région française

Pendant l'épreuve :

Le candidat explicite et justifie ses choix ainsi que la méthodologie adoptée pour concevoir sa carte des vins et autres boissons

Il répond aux questions de la commission d'évaluation

ORAL

Présentation de la carte : 5 minutes

Questionnement : 10 minutes

En l'absence de remise de carte, la commission d'évaluation attribue 0 pt

ANNEXE VI – Cadre de définition de la carte des vins et autres boissons à produire pour l'épreuve E2 « Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale »

Mention complémentaire de niveau 4 spécialité « Sommelierie »

Caractéristiques du ou des supports à présenter à l'épreuve

Elle s'appuie sur l'un des concepts de restauration suivants :

- un restaurant gastronomique reconnu par les guides nationaux français ;
- un restaurant de type bistronomie ;
- un bar à vin avec restauration.

L'établissement d'hôtellerie-restauration est situé dans une région française.

Le(s) support(s) de vente des vins et autres boissons mettent en évidence :

- les aspects réglementaires et commerciaux ;
- 100 à 120 références de l'ensemble des bassins de production français dont 10 minimum issues des 4 pays européens suivants (Allemagne, Espagne, Italie et Portugal).

Ils comprennent également les familles de boissons suivantes :

- boissons rafraichissantes sans alcool ;
- eaux ;
- jus de fruits ;
- spiritueux, spiritueux composés ;
- apéritifs à base d'alcool (ABA) et apéritifs à base de vin (ABV) ;
- liqueurs et crèmes ;
- boissons chaudes ;
- autres boissons fermentées.

Le ou les supports sont produits en 2 exemplaires identiques. Ils peuvent être dématérialisés, dans ce cas deux exemplaires imprimés sont requis pour la commission d'évaluation.

2. Proposition d'animation commerciale.

Durée : 15 minutes (12 pts)

Pendant sa formation et son expérience professionnelle :

Le candidat réalise au moins 3 fiches descriptives et analytiques d'animation commerciale.

Pendant l'épreuve :

Le candidat remet à la commission d'évaluation ses fiches.
La commission sélectionne une fiche. Le candidat la présente, l'analyse puis répond aux questions de la commission d'évaluation.

ORAL

Présentation de la fiche sélectionnée : 5 minutes

Questionnement : 10 minutes

En l'absence de la remise de l'ensemble des 3 fiches, le candidat n'est pas interrogé. La commission d'évaluation attribue 0 pt

Exemple de fiche descriptive et analytique d'animation commerciale

E2 – S1 ORGANISATION ET MISE EN ŒUVRE DE L'ACTIVITÉ

Nom :
Prénom :
Etablissement :

exemple de
fiche

FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉS

COMPÉTENCE

C4.3 Animer un point de vente et mettre en avant une boisson

ANIMATION COMMERCIALE

THÈME de l'animation
commerciale

Objectifs fixés par l'entreprise

Planification de l'organisation
de l'activité

Les moyens matériels et
humains mis en œuvre

Analyse de l'animation

Points de satisfaction :

Points d'amélioration de l'action :

Partie 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale »

Durée : 30 min. (24 pts)

Grille d'évaluation certificative

- pas de barème
- évaluation et positionnement de chaque compétence sur la grille
- évaluation au profil qui débouche sur une note sur 24 pts

PARTIE 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes

Positionnement

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	Qualité de la communication				
	Dynamisation des ventes				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	Respect de la législation				
	Clarté de la lecture				
	Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 24					

Ponctuel E2

Partie 3 : « Atelier des techniques de service »

Durée : 15 minutes (36 pts)

- Le candidat organise son poste de travail et réalise le service de 3 boissons, dont 2 vins selon des techniques précisées dans le sujet.
- Les membres de la commission d'évaluation jouent le rôle des clients.
- La commission d'évaluation est composée :
 - d'un enseignant/formateur de spécialité
 - d'un professionnel.

En cas d'absence du professionnel ce dernier est remplacé par un enseignant / formateur du domaine professionnel

exemple de sujet



Partie 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes

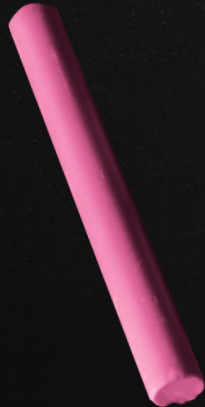
Vos clients ont commandé 3 boissons mises à votre disposition. Vous organisez votre poste de travail et réalisez **le service** de ces 3 boissons :

- 1 vin rosé à aérer
- 1 vin rouge à décanter
- 1 café expresso



Partie 3 : « Atelier des techniques de service »

Grille d'aide à l'évaluation



Carafage d'un vin jeune

MISE EN PLACE ET CONDITIONNEMENT DE LA BOUTEILLE

Maîtriser le port de plateau pour le transport du matériel
Adapter la verrerie nécessaire au service du vin

Disposer sur le guéridon : un verre différent de ceux des clients, une soucoupe pour présenter le bouchon, une petite serviette en papier pour essuyer le goulot, une carafe adaptée au type de vin

Choisir un support qui permettra le carafage direct

PRÉSENTATION DE LA BOUTEILLE

Présenter la bouteille à la personne qui l'a commandée. Pour voir l'étiquette, le client ne doit pas se retourner

Annoncer le nom du vin, son appellation, son millésime, le nom du propriétaire ou du négociant à haute et intelligible voix

OUVERTURE DE LA BOUTEILLE

Au cours de cette phase, la bouteille ne doit pas tourner, la poser de telle sorte qu'elle soit prête à être débouchée sans autre manipulation

Couper proprement la capsule sous la bague avec le couteau sommelier, inutile de la retirer entièrement
Essuyer le goulot de la bouteille avec la petite serviette en papier ou avec le linge

Ne pas transpercer le miroir du bouchon, le retirer délicatement, sans faire de bruit, le dévisser, le contrôler en le sentant discrètement, le poser sur la soucoupe
Essuyer le goulot à nouveau

Avec élégance et discrétion, se servir un peu de vin pour le contrôler (une légère rotation du haut du corps suffit)

CARAFAGE DU VIN

Transvaser le vin dans la carafe

Vérifier l'état de propreté du guéridon

SERVICE DU VIN

Présenter le bouchon, servir un peu de vin au client qui a commandé et solliciter son avis

Servir les autres convives en respectant l'ordre de préséance et la quantité versée.
Ne pas prendre le verre du client à la main. Ne pas oublier de servir la personne qui a goûté. Essuyer la goutte après le service de chaque convive.

Débarrasser son matériel avec efficacité

exemple de
fiche

Ponctuel E2

Partie 3 : « Atelier des techniques de service »

Durée : 15 min. (36 pts)

Grille d'évaluation certificative

- pas de barème
- évaluation et positionnement de chaque compétence sur la grille
- évaluation au profil qui débouche sur une note sur 36 pts

PARTIE 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes

Positionnement

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers	Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation				
C3.2 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement	Respect des protocoles de nettoyage				
	Respect des procédures de rangement				
C3.3 - Mettre en place les matériels et mobiliers	Installation optimisée au regard de la prestation				
C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons	Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson				
	Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons				
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	Présentation de la boisson conforme à la commande				
	Ouverture et service adaptés à la boisson				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 36					

MI – Maitrise insuffisante ; MF – Maitrise fragile ; MS – Maitrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maitrise

Ponctuel E2

Synthèse d'évaluation

Parties : 1 + 2 + 3

PARTIE 1 : « Atelier de commercialisation » - Durée : 20 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation				
	Conformité de la tenue et de la posture professionnelles				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle				
C4.2 - Présenter les supports de vente	Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	Prise en compte des attentes du client				
	Réponses adaptées aux attentes des clients				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	Prise en compte des objections de vente				
	Qualité du vocabulaire utilisé				
C4.6 - Favoriser la vente additionnelle	Augmentation du chiffre d'affaires				
C4.7 - Enregistrer la commande	Conformité de la commande				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 60					

PARTIE 2 : « Atelier de présentation de la carte des vins et autres boissons et de proposition d'une animation commerciale » - Durée : 30 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	Qualité de la communication				
	Dynamisation des ventes				
	Respect de la législation				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	Clarté de la lecture				
	Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 24					

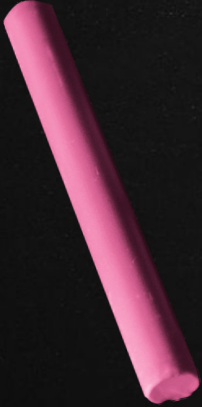
PARTIE 3 : « Atelier des techniques de service » - Durée : 15 minutes

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers	Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation				
C3.2 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement	Respect des protocoles de nettoyage				
	Respect des procédures de rangement				
C3.3 - Mettre en place les matériels et mobiliers	Installation optimisée au regard de la prestation				
C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons	Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson				
	Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons				
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	Présentation de la boisson conforme à la commande				
	Ouverture et service adaptés à la boisson				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
Note / 36					

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat ponctuel GRILLE d'évaluation épreuve E2 Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale Durée : 1h20 dont 15 minutes de préparation
Numéro du candidat :	Session :..... Date :.....

SYNTHÈSE PARTIE 1 + PARTIE 2 + PARTIE 3

Note PARTIE 1 Noms des évaluateurs - Signatures - - /60	
Note PARTIE 2 Noms des évaluateurs - Signatures - - /24	
Note PARTIE 3 Noms des évaluateurs - Signatures - - /36	
TOTAL	/120
NOTE épreuve E2 sur 20	/20
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :	



3

E2 EN CCF :
Présentation de l'épreuve



Présentation globale de l'épreuve E2 en CCF

20
PTS

	Situations	Quand ?	Où ?	document d'évaluation
1	** Conception, rédaction et mise à jour d'une carte des vins et autres boissons ** Animation d'un point de vente	Au fil de l'eau	Centre de formation et PFMP	*Tableau "Suivi de compétences" *Grilles d'évaluation en CCF
2	Situation professionnelle d'accueil et de prise de commande en langues française et anglaise	Au cours du 2eme semestre	Centre de formation	Grilles d'évaluation en CCF
3	Techniques de service (3 boissons dont 2 vins)	Au cours du 2eme semestre	Centre de formation	*Grilles d'évaluation en CCF et *Grilles de techniques (exemple)

E2 en CCF - Situation 1 : au fil de l'eau...

- Le candidat conçoit, met à jour et rédige une carte des vins et autres boissons
- Le suivi de compétences est réalisé en établissement de formation et en entreprise

Activité Professionnelle 5 - Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons				
Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons				
Propositions de critères	C5.1 Rédiger la carte des vins et autres boissons			
	Représentativité des régions et des types de vin			
	Mise en avant des labels qualitatifs			
	Proposition des boissons autres que le vin			
	Respect de la législation			
	Détermination d'un prix de vente			
	Lisibilité de la carte			
Propositions de critères	C5.2 Actualiser la carte des vins et autres boissons			
	Adéquation avec le concept de restauration			
	Respect du nombre de références			
	Fonctionnalité du support			

Proposition de
critères
liste non
exhaustive

MC SOMMELIERIE - POLE 2															
SUIVI DE L'EVALUATION DES COMPETENCES SUR LE CYCLE DE FORMATION															
Session :		NOM Prénom de l'élève/apprenti :		ACADEMIE :		Lieu de l'évaluation :					Lieu de la PSM/Entreprise de formation :			Nom de :	
RAPPEL PRÉLÈVES DE PROFESSIONNALISATION : Document unique 1															
				P1 : Savoirs			P2 : Capacités			P3 : Attitudes			P4 : Report		
Lieu d'évaluation Centre de formation/Entreprise :															
PROFESSEUR PRAG															
Semestre 1															
Semestre 2															
P1 P2 P3 P4															
Activité Professionnelle 4 - Commercialisation et service des vins et autres boissons															
Commercialisation des vins et autres boissons															
C4.3 Acheter un point de vente et mettre en avant une boisson															
Appropriation du contexte de l'animation commerciale															
Identification des objectifs. Règles par l'entreprise															
Justification de l'organisation de l'activité															
Moyens matériels et humains mis en œuvre															
Analyse de l'organisation commerciale de l'entreprise															
Analyse des besoins - points d'amélioration de l'action															
Activité Professionnelle 5 - Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons															
Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons															
C5.1 Rédiger la carte des vins et autres boissons															
Représentativité des régions et des types de vin															
Mise en avant des labels qualitatifs															
Appropriation des besoins autres que le vin															
Respect de la législation															
Détermination d'un prix de vente															
Lisibilité de la carte															
C5.2 Actualiser la carte des vins et autres boissons															
Adaptation aux évolutions de consommation															
Respect du nombre de références															
Fonctionnalité du support															

Caractéristiques
de la carte
définies dans
l'Annexe IV du
référentiel

La carte des vins et
autres boissons sera
utilisée pour la mise en
oeuvre de la situation 2

E2 en CCF - Situation 1 : au fil de l'eau...

- Le suivi de compétences est réalisé en établissement de formation et en entreprise

[illegible]

Semestres		Semestre 1				
Activité Professionnelle 4 -Commercialisation et service des vins et autres boissons						
Commercialisation des vins et autres boissons						
C4.3	Animer un point de vente et mettre en avant une boisson					
Propositions de critères	Appropriation du contexte de l'animation commerciale					
	Identification des objectifs fixés par l'entreprise					
	Planification de l'organisation de l'activité					
	Moyens matériels et humains mis en œuvre					
	Analyse de l'animation : points de satisfaction					
	Analyse de l'animation - points d'amélioration de l'action					
						
						

Le candidat réalise et remet à la commission d'évaluation au moins trois fiches descriptives et analytiques d'animations commerciales traversées au cours de sa formation.

E2 en CCF - Situation 1 : au fil de l'eau...

Semestres		Sem			
Activité Professionnelle 4 -Commercialisation et service des vins et autres boissons					
Commercialisation des vins et autres boissons					
C4.3	Animer un point de vente et mettre en avant une boisson				
Propositions de critères	Appropriation du contexte de l'animation commerciale				
	Identification des objectifs fixés par l'entreprise				
	Planification de l'organisation de l'activité				
	Moyens matériels et humains mis en œuvre				
	Analyse de l'animation : points de satisfaction				
	Analyse de l'animation - points d'amélioration de l'action				
					

Activité Professionnelle 5 - Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons					
Création et mise à jour de la carte des vins et autres boissons					
C5.1	Rédiger la carte des vins et autres boissons				
Popositions de critères	Représentativité des régions et des types de vin				
	Mise en avant des labels qualitatifs				
	Proposition des boissons autres que le vin				
	Respect de la législation				
	Détermination d'un prix de vente				
	Lisibilité de la carte				
					
C5.2	Actualiser la carte des vins et autres boissons				
Popositions de critères	Adéquation avec le concept de restauration				
	Respect du nombre de références				
	Fonctionnalité du support				
					

Ces évaluations permettent de dégager un profil de compétences de la situation 1

E2 CCF - Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat CCF				
Grille d'évaluation épreuve E2					
Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale					
Nom du candidat :	Session : Date :				

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
SITUATION 1					
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	Qualité de la communication				
	Dynamisation des ventes				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	Respect de la législation				
	Clarté de la lecture				
	Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise				
SITUATION 2					
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	Conformité de la tenue et de la posture professionnelles				
	Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle				
C4.2 - Présenter les supports de vente	Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	Prise en compte des attentes du client				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	Réponses adaptées aux attentes des clients				
	Prise en compte des objectifs de vente				
	Qualité du vocabulaire utilisé				
	Augmentation du chiffre d'affaires				
	Conformité de la commande				
SITUATION 3					
.....	Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation				
.....	Respect des protocoles de nettoyage				
.....	Respect des procédures de rangement				
.....	Installation optimisée au regard de la prestation				
.....	Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson				
.....	Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons				
.....	Présentation de la boisson conforme à la commande				
.....	Ouverture et service adaptés à la boisson				
Compétence atteint par le candidat :					
NOTE /20					

..... ; MF – Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise

Noms des évaluateurs - Signatures

E2 en CCF - Situation 2 : Organisée au cours du 2nd semestre de l'année scolaire...

**Situation 2
en CCF**

=

**Partie 1 :
" Atelier de
commercialisation en
Ponctuel "**

Grille d'évaluation
certificative



Le candidat utilise sa carte des vins et autres boissons réalisée au cours de son année de formation pour prendre la commande des clients, en français et en anglais, en fonction d'un menu donné.

E2 CCF - Exemple de grille d'évaluation certificative

Académie :		MC SOMMELLERIE - Candidat CCF Grille d'évaluation épreuve E2				
		Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale				
Nom du candidat :		Session : Date :				

Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
SITUATION 1					
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	Qualité de la communication				
	Dynamisation des ventes				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	Respect de la législation				
	Clarté de la lecture				
	Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise				
SITUATION 2					
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	Conformité de la tenue et de la posture professionnelles				
	Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle				
C4.2 - Présenter les supports de vente	Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	Prise en compte des attentes du client				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	Réponses adaptées aux attentes des clients				
	Prise en compte des objectifs de vente				
	Qualité du vocabulaire utilisé				
C4.6 - Favoriser la vente additionnelle	Augmentation du chiffre d'affaires				
C4.7 - Enregistrer la commande	Conformité de la commande				
SITUATION 3					
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers	Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation				
C3.2 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement	Respect des protocoles de nettoyage				
	Respect des procédures de rangement				
C3.3 - Mettre en place les matériels et mobiliers	Installation optimisée au regard de la prestation				
C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons	Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson				
	Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons				
	Présentation de la boisson conforme à la commande				
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	Ouverture et service adaptés à la boisson				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
					NOTE /20
MI – Maîtrise insuffisante ; MF – Maîtrise fragile ; MS – Maîtrise satisfaisante ; TBM – Très bonne maîtrise					
Noms des évaluateurs - Signatures					

E2 en CCF - Situation 3 : Organisée au cours du 2nd semestre de l'année scolaire...

**Situation 3
en CCF**

=

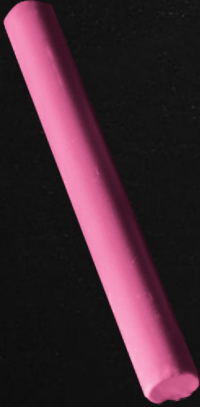
**Partie 3 :
" Atelier des
techniques de service
du ponctuel "**

Le candidat organise son poste de travail et réalise le service de 3 boissons, dont 2 vins selon des techniques précisées dans le sujet.

Grille d'évaluation
certificative

**Le positionnement des 3 situations
donne une note sur 20**

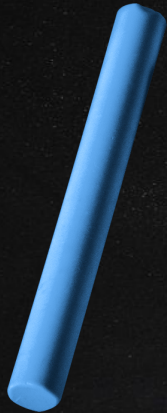
E2 CCF - Exemple de grille d'évaluation certificative					
Académie :	MC SOMMELLERIE - Candidat CCF Grille d'évaluation épreuve E2				
Organisation et mise en œuvre de l'activité commerciale					
Nom du candidat :	Session : Date :				
Compétences évaluées	Résultats attendus	MI	MF	MS	TBM
SITUATION 1					
C4.3 - Animer un point de vente et mettre en avant une boisson	Qualité de la communication				
	Dynamisation des ventes				
C5.1 - Rédiger la carte des vins et autres boissons	Respect de la législation				
	Clarté de la lecture				
	Exhaustivité par rapport à la politique commerciale de l'entreprise				
C5.2 - Actualiser la carte des vins et autres boissons	Modifications conformes à la législation française, européenne et à la politique commerciale de l'entreprise				
SITUATION 2					
C3.4 - Choisir les vins et autres boissons	Sélection des vins et autres boissons adaptées à la prestation				
C4.1 - Accueillir et prendre congé du client	Conformité de la tenue et de la posture professionnelles				
	Respect des procédures de l'entreprise pour l'accueil et la prise de congé de la clientèle				
C4.2 - Présenter les supports de vente	Présentation des supports de vente au moment opportun et commentaires adaptés				
C4.4 - Recueillir les besoins de la clientèle	Prise en compte des attentes du client				
C4.5 - Conseiller, argumenter, et gérer les objections	Réponses adaptées aux attentes des clients				
	Prise en compte des objectifs de vente				
	Qualité du vocabulaire utilisé				
C4.6 - Favoriser la vente additionnelle	Augmentation du chiffre d'affaires				
C4.7 - Favoriser la commande	Conformité de la commande				
SITUATION 3					
C3.1 - Choisir les matériels et mobiliers	Choix des matériels et mobiliers adaptés à la prestation				
C3.2 - Assurer les opérations d'entretien et de rangement	Respect des protocoles de nettoyage				
	Respect des procédures de rangement				
C3.3 - Mettre en place les matériels et mobiliers	Installation optimisée au regard de la prestation				
C4.8 - Utiliser le matériel et conditionner les vins et autres boissons	Utilisation du matériel et de la verrerie adaptée à la boisson				
	Conformité des températures de service des différents vins et autres boissons				
C4.9 - Servir et assurer le suivi des vins et autres boissons	Présentation de la boisson conforme à la commande				
	Ouverture et service adaptés à la boisson				
Justification du niveau de compétence atteint par le candidat :					
					NOTE /20
MI - Maîtrise insuffisante ; MF - Maîtrise fragile ; MS - Maîtrise satisfaisante ; TBM - Très bonne maîtrise					
Noms des évaluateurs - Signatures					



4

Questions / Réponses





3

4



1



MERCI !



2

