

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° 10****ATELIER n° 1 : Négociation - vente**

Responsable commercial(e) dans l'hôtel-restaurant de la plaquette du centre d'examens, vous recevez Madame et Monsieur REDELE, Responsables d'une société de production de Snacking.

Ils souhaitent organiser dans votre établissement un cocktail dînatoire pour mettre en avant leurs produits auprès de distributeurs de l'agro-alimentaire.

Ils livreront l'ensemble de la prestation nourriture froide. Ils souhaitent un buffet avec une cuisson à la plancha. La date retenue est le samedi 03 septembre 2011 et ils seront 150 personnes.

Vous proposez 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

Cocktail debout pour l'ensemble des participants.

Buffet central qui valorise leurs produits.

Une production simple de mets à la plancha.

Prévoir un cocktail de type « Cup ».

Une allocution de 45 minutes des responsables.

Arrivée des participants vers 19H00.

Budget : à définir par la commission d'interrogation.

**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
2011	BTS Hôtellerie - Restauration Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	0,25
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Restauration et connaissances des boissons	Page	<b>1/1</b>