

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 dans l'hôtel-restaurant de la plaquette du centre d'examens, vous recevez Madame et Monsieur GOUTAUX, responsables locaux « Nature et Environnement ».

Ils souhaitent organiser dans votre établissement, un forum pendant une journée sur le thème de la filière biologique au niveau régional.

Vous proposez les prestations adaptées à cette 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 : vendredi 2 juillet 2010. Nombre de personnes : 5 experts + public attendu : 100 personnes.

Horaires : 9h – 18h. Budget : non défini.

Organisation: verre d'accueil avec jus de fruits biologiques, déjeuner à table pour 80 personnes de 12h00 à 14h00.

Locaux : mise à disposition d'un salon organisé en type « théâtre ».

Matériel : matériel nécessaire à un débat (micro, sonorisation, vidéo projecteur).

En fin de journée : mise en place de 3 buffets pour la dégustation de produits biologiques (réductions fournies par des producteurs locaux), prévoir les boissons.

**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
2010	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>