

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

Responsable commercial(e) dans l'hôtel-restaurant de la plaquette du centre d'examens, vous recevez Madame ou Monsieur ROUGERIE, responsable de projets de la société « Art et Paysage », spécialisée dans la conception de jardins.

Elle (il) souhaite vous rencontrer pour organiser une journée séminaire consacrée à la présentation des nouvelles techniques et tendances dans ce domaine.

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

Date et horaires : le mardi 11 septembre 2012, réunion de 9 h 00 à 19 h 00

Budget : non défini

Nombre de personnes : 60

Prestations : café d'accueil, pause matin et pause après-midi (à thème), déjeuner rapide et léger, journée se terminant par un dîner gastronomique.

Organisation des salons : Plénière le matin (style théâtre) et 3 sous-commissions (style conférence - U) de 20 personnes l'après-midi.

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
2012	BTS Hôtellerie - Restauration Option A Mercatique et gestion hôtelière	Coefficient	0,25
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Restauration et connaissances des boissons	Page	1/1