|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semaine | Compétences | Activités professionnelles | PPAE | TP | TK |
| 1 | **C 2.1**  **Réaliser la mise en place** | Organisation, la réalisation et le contrôle de la mise en place | Exercices d’application  Prévisions du linge, du matériel, du mobilier  Contrôle de la mise en place avec un commis | Organisation, la réalisation et le contrôle de la mise en place  Participation à l’organisation avec les autres services (cuisine, bar, office, lingerie, réception, services techniques, …)  Organisation et répartition des activités et des tâches avant, pendant et après le service | Organisation, la réalisation et le contrôle de la mise en place  Contrôle des mises en place |
| 2 | **C 2.2**  **Gérer le service** | Organisation du travail | Création de planning de répartition des activités et des tâches | Organisation et répartition des activités et les tâches avant, pendant et après le service |
| 3 | **C 3.1**  **Animer une équipe**  **C 5.1**  **Appliquer la démarche qualité** | Inscription (et inscription du personnel sous sa responsabilité) dans un principe de formation continue tout au long de la vie et/ou de projet de déroulement de carrière | Exercices d’application de la conduite du commis | Inscription (et inscription du personnel sous sa responsabilité) dans un principe de formation continue tout au long de la vie et/ou de projet de déroulement de carrière | Application des plannings de service  Ecoute de la clientèle |
| 4 | **C 1.2**  **Entretenir des relations professionnelles** | Communication avant le service avec les équipes (cuisine, bar, cave, réception, …) | Rédaction d’argumentaire commercial structuré en français et en langue étrangère | Communication avant le service avec les équipes (cuisine, bar, cave, réception, …) | Communication avec les fournisseurs, les tiers |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 5 | **C 1.1**  **Prendre en charge la clientèle** | Conseil à la clientèle, la proposition d’une argumentation commerciale | Exercices d’application sur la pertinence des conseils et de l’argumentation pour répondre aux demandes et aux attentes de la clientèle | Conseil à la clientèle, la proposition d’une argumentation commerciale  Présentation des supports de vente | Mesure de la satisfaction du client et fidélisation de la clientèle  Conseil à la clientèle, proposition d’une argumentation commerciale |
| 6 | **C 2.3**  **Servir des mets et des boissons** | Service des boissons | Exercices d’application des différentes techniques de service complexe des vins (panier, carafage, décantation) | Service des boissons | Service des boissons |
| 7 | **C 4.1**  **Recenser les besoins d’approvisionnement** | Détermination des besoins en consommables et petits matériels en fonction de l’activité prévue |  |  | Détermination des besoins en consommables et petits matériels en fonction de l’activité prévue |
| 8 | **C 1.3**  **Vendre**  **des prestations** | Prise de commande | Exercices d’application sur la prise de commande complexe avec mise en œuvre des techniques de vente et qualité de la reformulation de la commande | Prise de commande | Valorisation des produits |
| Valorisation des produits | Découverte des produits marqueurs régionaux français  Analyse sensorielle comparative de deux liquides ou de deux solides  Rédaction de fiches produits et de fiches d’analyses sensorielles | Valorisation de mets |
| 9 | Valorisation des produits |
| 10 |
| 11 |
| 12 |
| 13 |
| 14 |
| 15 |
| 16 |
| 17 | **C 1.1**  **Prendre en charge la clientèle**  **C 2.2**  **Gérer le service** | Gestion des réservations individuelles et de groupe  Optimisation du service |
| 18 | **C 2.2**  **Gérer le service** | Mise en œuvre des techniques de vente des mets et des boissons  Développement de la vente additionnelle et de la vente à emporter |
| 19 | **C 1.3**  **Vendre**  **des prestations** | Les propositions d’accords mets – boissons ou boissons – mets | Dégustation de mets associés aux vins  Exercices d’application  Fiches d’analyse sensorielle, fiches comparatives | Propositions d’accords mets – boissons ou boissons – mets | Règles d’accords |
| 20 | **C 5.1**  **Appliquer la démarche qualité** | Application des principes de nutrition et de diététique | Produits de la vente additionnelle |
| 21 | **C 1.1**  **Prendre en charge la clientèle**  **C 5.2**  **Maintenir la qualité globale** | Évaluation de la satisfaction du client et la fidélisation de la clientèle  Inscription dans une démarche de veille, de recherche et de développement (innovation, créativité, …) | Élaboration de questionnaires de satisfaction, de carte de fidélité,…, à destination d’une clientèle française ou étrangère | Évaluation de la satisfaction du client et la fidélisation de la clientèle | Restauration : évolutions et prospectives |
| 22 | **C 3.2**  **Optimiser les performances de l’équipe** | Évaluation de son travail et/ou celui de son équipe  Analyse des écarts entre le prévisionnel et le réalisé avec l’aide de son supérieur hiérarchique  Proposition et/ou la mise en œuvre des actions d’optimisation et/ou corrective | Co- animation avec le professeur de gestion  Utilisation des tableaux de gestion  Analyse des résultats du chiffre d’affaires réalisé et des coûts matières (marges)  Exercices d’application | Évaluation de son travail et/ou celui de son équipe  Analyse des écarts entre le prévisionnel et le réalisé avec l’aide de son supérieur hiérarchique  Proposition et/ou la mise en œuvre des actions d’optimisation et/ou corrective |
| 23 | **C 3.3**  **Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats**  **C 4.2**  **Contrôler les mouvements de stocks** | Production d’une synthèse écrite  Présentation orale de la synthèse  Repérage et traitement des anomalies dans la gestion des stocks et des matériels de stockage | Co-animation avec le professeur de français  A partir d’une situation vécue en entreprise, exercices d’application de rédaction d’une note d’information, d’une fiche de synthèse,… | Production d’une synthèse écrite  Présentation orale de la synthèse | Anomalies dans la gestion des stocks |
| 24 | Marge pour la certification intermédiaire | | | | |
| 25 |
| 26 |
| 27 |