

HRE4BRP

BTS Hôtellerie - Restauration Session 2015 Option B : Art culinaire, art de la table et du service

Études et réalisations techniques : Épreuve pratique de RESTAURANT

Sous épreuve : Service et commercialisation	2 heures	Coef 2
Atelier 1 : vente - communication	30 min	Coef 0,5
Atelier 2 : réalisation d'une prestation technique	30 min	Coef 0,5
Atelier 3 : animation et organisation	30 min	Coef 0,5
Atelier 4 : contrôle - évaluation	30 min	Coef 0,5

LUNDI 1^{er} JUIN 2015 – MATIN

SUJET n° 9

ATELIER n° 1 : Vente - communication

En qualité de responsable de la restauration de l'hôtel « Les Sources », vous accueillez Madame et/ou Monsieur GRIOT, directeur(trice) d'une société spécialisée dans l'éco-construction. Elle/il souhaite organiser un séminaire résidentiel pour ses commerciaux dans votre établissement.

Elle/il rencontrera le responsable de l'hébergement de votre établissement à la suite de cet entretien.

Vous proposez les prestations adaptées à ce type de manifestation.



-- -- -- -- -- -- -- -- -- -- -- --

ATTENTION : CONSIGNES destinées au centre d'examens.

- **Tout candidat passe les 4 ateliers du même sujet.**
- **Les ateliers d'un même numéro de sujet sont indissociables.**
- **Reproduire ce sujet avec les consignes (conditions de réalisation, critères d'évaluation) et remettre cette reproduction à chacun des interrogateurs.**
- **Séparer les consignes de l'interrogateur du sujet du candidat.**
- **Reproduire le sujet candidat en autant d'exemplaires que de candidats.**

Conditions de réalisation

Le temps de lecture et de compréhension du sujet est limité à quelques minutes incluses dans la durée de l'épreuve.

Plaquette nationale mise à disposition par le chef de centre d'examens en plusieurs exemplaires.

Les candidats sont autorisés à utiliser la fiche de réservation banquet jointe à la plaquette (à dupliquer en autant d'exemplaires que de candidats).

Situation de négociation dans une salle avec table ou bureau.

Cette épreuve se déroule sous la forme d'un jeu de rôle, le jury étant les clients.

Informations à délivrer au cours du jeu de rôle :

Date : arrivée mercredi 7 octobre 2015 entre 18h00 et 18h30. Début du séminaire le jeudi. Départ des clients vendredi à 18h00.

Nombre de clients : 30 personnes.

Matériel et équipements souhaités :

- Un salon confortable avec 1 table en forme de U et cinq tables carrées nappées pour y exposer des produits.
- Une sono de qualité, un vidéoprojecteur, un écran et accès à des prises électriques pour les ordinateurs portables.

Budget : non déterminé.

Critères d'évaluation :

Atelier 1 : VENTE - COMMUNICATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Techniques d'accueil et de vente	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 professionnels

SESSION	EXAMEN	Durée	30 min
2015	BTS Hôtellerie - Restauration Option B : Art culinaire, art de la table et du service	Coefficient	0,5
ÉPREUVE	Épreuve pratique de Service et commercialisation	Page	1/1