

Support de Vente

Groupement inter académique II		Session 2004	Code	
Examen et spécialité BEP Métiers de la restauration et de l'hôtellerie dominante Production de services				
Intitulé de l'épreuve EP1 : Pratique professionnelle (atelier de commercialisation)				
Type SUPPORT DE VENTE	Date et heure	Durée 15 minutes	Coefficient	N° de page/total 1/4

Carte des boissons

APERITIFS

Martini rouge	6 cl	3.00 €
Muscat de Frontignan	6 cl	3.00 €
Lillet	6 cl	3.00 €
Whisky	4 cl	3.00 €
Baby	2 cl	3.00 €
Ricard	3 cl	3.00 €
Pineau des Charentes	6 cl	3.00 €
Porto	6 cl	3.00 €
Suze	6 cl	3.00 €
Guignolet	6 cl	3.00 €

COCKTAILS

Kir Royal	12cl	5.00 €
Americano	12cl	5.00 €
Gin Fizz	12cl	5.00 €

BOISSONS FRAICHES

Perrier	25cl	2,50€
Coca-Cola	33cl	2,50€
Jus d'orange	20cl	2,50€
Jus de tomates	20cl	2,50€
Orangina	20cl	2,50€
Gini	20cl	2,50€

BOISSONS CHAUDES

Café	1.22 €
Décaféiné	1.37 €
Chocolat chaud	1.68 €
Infusion	2.13 €
Thé citron ou lait	2.13 €
Cappuccino	2.44 €

DIGESTIFS

Cognac	2 cl	5,00 €
Armagnac	2 cl	5,00 €
Get 27	2 cl	5,00 €
Crème de cassis	2 cl	5,00 €
Poire Williams	2 cl	5,00 €
Framboise	2 cl	5,00 €



PRIX NETS

BEP Métiers de la restauration et de l'hôtellerie dominante
Production de services

SUPPORT DE VENTE

EP1 : Pratique professionnelle (atelier de commercialisation)

2/4

Formule à 15 Euros

Salade tiède de pétoncle au vinaigre
de cidre

Fricassée de volaille au curry
Pommes nouvelles

Tarte au citron meringuée

Formule à 20 Euros

(entrée + plat ou entrée + dessert ou plat + dessert)

Salade Périgourdine

Ou

Asperges de Sologne sauce mousseline

Brochet de Loire beurre Nantais

Pommes anglaises

Ou

Côtes d'agneau du Limousin

Gratin dauphinois et endives braisés

Profiteroles

Ou

Pâtisserie du jour maison

PRIX NETS

Menu gastronomique régional à 40 Euros

Tartare de saumon à l'aneth

Ou

Jambon à litalienne

Ou

Feuilleté aux girolles

Chateaubriand poêlé-sauce béarnaise, Pommes Pont neuf

Ou

Dorade grillée-beurre poivron, Tian tomates courgettes

Ou

Coq au vin au Chinon, Pâtes fraîches

Chèvre chaud sur mesclun

Nougat glacé

Ou

Tarte Tatin

Ou

Marquise au chocolat-sauce anglaise

BEP Métiers de la restauration et de l'hôtellerie dominante
Production de services

SUPPORT DE VENTE

EP1 : Pratique professionnelle (atelier de commercialisation)

3/4

EP1 a) Préparation et distribution
EPREUVE PONCTUELLE

Session :	2004	Candidat n° :
Date série :		Poste n° :
		Centre d'examen :

Maîtrise totale
Maîtrise satisfaisante
Maîtrise insuffisante
Aucune maîtrise

Mettre une croix

TB	B	I	TI
----	---	---	----

Service commercial complet de 6 couverts sur 2 tables (4+2)

COMPORTEMENTS PROFESSIONNELS

Respecter une tenue professionnelle, une présentation, une hygiène corporelle irréprochable.
Appliquer les règles simples de préséance. Faire preuve de savoir-vivre, politesse et de discrétion.

--	--	--	--

EVALUATION DES TECHNIQUES DE VENTE EN PRESENCE DE LA COMMISSION D'EVALUATION JOUANT LE ROLE DE CLIENTS

Guider le client dans ses choix en tenant compte de ses goûts et de ses souhaits afin de lui donner entière satisfaction.

--	--	--	--

Conseiller le client dans son choix des boissons en prenant en compte les règles gastronomiques et commerciales.

--	--	--	--

Utiliser une langue étrangère lors de quelques échanges avec le client.

--	--	--	--

MISE EN PLACE

Assurer la prévision du matériel, la propreté, le transport, le rangement du matériel et du mobilier en respectant les règles d'hygiène et de sécurité.

--	--	--	--

Contrôler et rectifier, s'il y a lieu la mise en place des tables, consoles et guéridon en respectant les règles d'hygiène et de sécurité (mise en place assurée ou non par le candidat).

--	--	--	--

Réaliser une préparation à l'office.

--	--	--	--

EVALUATION COMMERCIALE ET TECHNIQUE EN PRESENCE DES CLIENTS

Assurer l'accueil, l'installation et le confort des clients avec le sourire en faisant preuve d'attention et de disponibilité.

--	--	--	--

Présenter les documents de vente, prendre la commande des mets (menu) et boissons. Utiliser un vocabulaire adapté pour répondre aux questions éventuelles des clients, en particulier dans la proposition des boissons (apéritifs, vins, eau minérale..).

--	--	--	--

Effectuer le service de restaurant en utilisant des méthodes de service adaptées et en faisant preuve d'organisation et de technique, d'hygiène et de sécurité.

--	--	--	--

Réaliser une préparation spécifique : filetage, tranchage, flambage ou préparation froide.

--	--	--	--

Débarrasser professionnellement et renouveler les couverts en fonction des mets à servir.

--	--	--	--

Transporter et servir avec technique des apéritifs, des digestifs et des boissons chaudes.

--	--	--	--

Conditionner, présenter, déboucher et servir les vins en choisissant une verrerie adaptée. Assurer le suivi du service des boissons.

--	--	--	--

Synchroniser le service de deux tables.

--	--	--	--

TOTAL (nombre de croix de chaque colonne) à reporter au verso

--	--	--	--

Carte des Vins

L'ensemble des vins de notre carte bénéficie d'une A.O.C.

		37.5cl	75 cl
VINS BLANCS	Sancerre	12 €	20 €
	Quincy		18 €
	Entre deux mers		18 €
	Côteaux du Layon		25 €
	Vin d'Alsace Riesling		18 €
VINS ROSES	Menetou- Salon	11 €	18 €
	Bandol		20 €
VINS ROUGES	Chinon	12 €	24 €
	Sancerre	13 €	25 €
	Saumur-Champigny		20 €
	Saint Emilion		25 €
	Morgon	10 €	18 €
	Châteauneuf du Pape		45 €
	Fitou		12 €
	Cahors	7 €	11 €
	Irouléguy		9 €
Médoc		17 €	
Touraine	5 €	12 €	
VINS EFFERVESCENTS	Champagne		52 €
	Vouvray		25 €

PRIX NETS

BEP Métiers de la restauration et de l'hôtellerie dominante	SUPPORT DE VENTE
Production de services	
EP1 : Pratique professionnelle (atelier de commercialisation)	4/4

TOTAL (Nombre de croix dans chaque colonne)

--	--	--	--

X

3	2	1	0
---	---	---	---

=

--	--	--	--

Observations des évaluateurs

Total sur 45 pts

--

(45 : 20 = 2,25)

Total sur 45 : 2,25

Note sur 20 pts
(non arrondie)

--

Observations des évaluateurs

--

Nom - Prénom - Fonction - Emargement des évaluateurs

--