



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Caen pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

**ÉPREUVE DE VENTE ET COMMERCIALISATION (Unité 12)**

Durée : 15 minutes

Coef. : 2

---

**FICHE DE CONSIGNES**

Le candidat doit rédiger et présenter en triple exemplaires les supports de vente nécessaires à l'épreuve de vente et commercialisation.

Ce support doit être anonyme, sans signe de reconnaissance, il comprend :

\* une carte des vins de 40 références représentatives des principales régions viticoles françaises.

\* une carte des mets comprenant :

8 entrées

5 poissons

5 viandes

4 variétés de fromages

8 desserts

\* un menu gastronomique à caractère régional (toutes régions confondues).

Ce support doit être conforme à la législation en vigueur.

Il ne sera pas proposé de cartes d'apéritifs.

**BREVET PROFESSIONNEL RESTAURANT – Session 2009**

**GRILLE D'ÉVALUATION**

**Sous-épreuve U12 : VENTE COMMERCIALISATION**

Durée de l'épreuve 15 minutes maxi (+ 15 minutes d'Anglais )

Coefficient 2

0	AUCUNE MAITRISE
1	MAITRISE INSUFFISANTE
2	MAITRISE SATISFAISANTE
3	MAITRISE TOTALE

Date : .....

	Candidat N° 1				Candidat N° 2				Candidat N° 3				Candidat N° 4			
<b>Accueil et prise de congés des clients</b>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Tenue et comportement professionnel.</b> <i>Tenue vestimentaire et corporelle, attitude, gestuel, sourire ...</i>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Adaptation au contexte commercial.</b> <i>A partir d'une situation indiquée par le jury, clients pressés, budget, circonstances du repas... évaluer la pertinence des propositions.</i>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Capacité à conseiller, efficacité de la vente.</b> <i>Les mets, les accords mets et boissons.</i>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Capacité à décrire clairement les mets.</b> <i>Il ne s'agit pas de vérifier la connaissance des produits, mais uniquement la composition des mets et des boissons dans un langage commercial.</i>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Capacité à argumenter et répondre aux objections.</b> <i>Justifier les propositions. Formuler les propositions de remplacement.</i>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Qualité de l'élocution. Vocabulaire adapté.</b>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Conformité et qualité du support</b>	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3	0	1	2	3
<b>Total :</b>																
Note sur 20 = $\frac{\text{Total} \times 20}{24}$																

**Jury :**

**Émargement**

**Observations**

:

\*

\*

\*

\*