

N° du CANDIDAT :

COMMERCIALISATION – VENTE

**CRITERES D'EVALUATION**

<b>Accueil du client et installation à table</b>	
Prendre contact avec le client, l'accueillir et l'installer à table.	/ 5
Présenter les supports de vente.	

CRITERES D'EVALUATION	Maitrise supérieure	Conforme aux exigences	Maitrise insuffisante	Non conforme
	3	2	1	0

<b>Prise de commande</b>				
Présenter et argumenter 2 ou 3 des différents mets de la carte.				
Proposer et argumenter les boissons (apéritifs, vins, digestifs, soda...) et proposer d'éventuelles ventes additionnelles.				
Utiliser une langue étrangère lors de quelques échanges avec les clients.				
Rédiger les bons de commande selon les règles (permettre l'envoi et la facturation sans erreur) et en correspondance avec les désirs des clients.				
Avoir une tenue et un comportement professionnel adapté tout au long de la prise de commande.				
Conclure la commande et prendre congé.				

X			
3	2	1	0

/ 15

TOTAL

--	--	--	--

**RECAPITULATIF**

Accueil du client et installation à table	/ 5	
Prise de commande	/ 15	
NOTE EP1 (points entiers ou demi-points)	/ 20	

Noms – Prénoms et émargement du jury :

Groupement académique Est	Session 2004	GRILLE EVALUATION	
C.A.P. RESTAURANT			
Epreuve : EP1 – Commercialisation et prise de commande	Durée: 30 mn	Coef. : 4	page 1/1

# NOTE AU JURY

## DEROULEMENT DES EPREUVES

Cette épreuve est une épreuve pratique, orale, d'une durée de 30 minutes et doit être scrupuleusement respectée.

La situation se déroule autour d'une table de restaurant dont la mise en place a été réalisée.

Les documents de vente sont connus des candidats (la carte des mets et des boissons leur ont été fournies par avance).

Le questionnement portera exclusivement sur les documents de vente présentés.

Le jury composé :

- d'un enseignant de technique professionnelle
- d'un enseignant en langue étrangère
- d'un représentant de la profession en "service et commercialisation"

joue le rôle de clients et fixe une situation simple avant l'arrivée du candidat.

Le candidat sera donc évalué sur la capacité à :

- accueillir le client et l'installer à table,
- connaître les produits, mets et boissons proposés sur le support de vente et faire une argumentation commerciale,
- prendre la commande en français avec quelques échanges en langue étrangère selon les critères de la grille d'évaluation jointe.

Il est mis à disposition du candidat un carnet de bons classique.

**Le jury veillera à informer chaque candidat, avant son évaluation, de toutes ces dispositions.**

Groupement académique Est	Session 2004	CONSIGNES	
<b>C.A.P. RESTAURANT</b>			
Epreuve : EP1 – Commercialisation et prise de commande	Durée: 30 mn	Coef. : 4	page 1/1