

ACADEMIE :
ETABLISSEMENT :

C.A.P. RESTAURANT

NOM et PRENOM du CANDIDAT :

Date :

EP1 – Commercialisation et prise de commande

COMMERCIALISATION - VENTE

CRITERES D'EVALUATION

Accueil du client et installation à table

Prendre contact avec le client, l'accueillir et l'installer à table.	/5
Présenter les supports de vente.	

CRITERES D'EVALUATION

Non conforme	Maîtrise insuffisante	Conforme aux exigences	Maîtrise supérieure
--------------	-----------------------	------------------------	---------------------

Prise de commande

Présenter et argumenter 2 ou 3 des différents mets de la carte.				
Proposer et argumenter les boissons (apéritifs, vins, digestifs, sodas...) 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 du client.				
Avoir une tenue et un comportement professionnel adaptés 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	

NOM – FONCTION DES EVALUATEURS

Toute note inférieure à 10 sera justifiée par les évaluateurs.