ACADEMIE DE GRENOBLE
Série : .....
Date : .....
Matin /___/ Soir /___/

NOTATION RESTAURANT CAP/BEP

TECHNIQUES PREPARATOIRES ET DE SERVICE

NOM DE L'EXAMINATEUR : .....
EMARGEMENT : .....

TECHNIQUES PREPARATOIRES		N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°
TENUE DE POSTE	Interpréter les documents remis - Chronologie des opérations - Rapidité d'exécution.									
MISE EN PLACE	Nappage - Mise en place de la table - Réalisation, décoration florale - Aspect général des tables - Vérification des travaux Tenue - Fin de mise en place.									

TECHNIQUES DE SERVICE

BOISSONS	PREPARATIONS	Prise de commande - Rédaction des bons - Choix des verres - Débouchage de la bouteille.									
	PRESENTATION	Présentation de la bouteille - Utilisation et préparations seaux ou paniers - Respect des préséances.									
	SERVICE ET SUIVI	Dégustation avant service général - Tenue de la bouteille - Surveillance du service des vins - Service des cafés.									
METS	MATERIEL - DEBARASSAGE	Préparation du guéridon - Transport du matériel propre et sale - Débarassage de la table, de la console et rangement à la plonge.									
	ORGANISATION SYNCHRONISATION	Prise de la commande - Annonces - Synchronisation du travail - Service anglaise et guéridon.									
	RESULTATS	Respect et mise en valeur des produits - Netteté des présentations et du service.									
DECOUPAGE	MISE EN PLACE DU POSTE	Choix du matériel en fonction des préparations.									
	TECHNIQUES - RESULTATS	Choix des méthodes et des gestes - Recherche de l'efficacité - Rigueur de la netteté et mise en valeur du produit.									
VENTE	ACCUEIL	Participation à la création d'une atmosphère - Sourire - Amabilité Disponibilités - Installation et confort clients.									
	ACTE DE VENTE	Utilisation des supports de vente - Proposition des fromages - Choix et utilisation des critères de vente.									
	PROFIL GENERAL	Tenue et attitude - Etat d'esprit - Conscience professionnelle - Adaptabilité.									
		TOTAL "TECHNIQUES PREPARATOIRES" ET TECHNIQUES DE SERVICE :									

ECHELLE D'EVALUATION	
0	Aucune maîtrise
1	Maîtrise insuffisante
2	Conforme aux exigences
3	Largement supérieure aux exigences

ACADEMIE DE GRENOBLE

DATE : .....

FICHE RECAPITULATIVE DE NOTATION BEP/CAP RESTAURANT

	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°
TECHNIQUES PREPARATOIRES ET DE SERVICE												
TECHNIQUES COMMERCIALES												
TOTAL SUR 60												
TOTAL CAP / 220												
TOTAL CAP / 20												
TOTAL BEP / 160 $\left(\frac{\text{total cap} \times 8}{12}\right)$												
TOTAL BEP / 20												

ACADEMIE DE GRENOBLE
Série : .....
Date : .....
Matin /___/ Soir /___/

NOTATION RESTAURANT CAP/BEP

TECHNIQUES COMMERCIALES

NOM DE L'EXAMINATEUR : .....
EMARGEMENT : .....

TECHNIQUES COMMERCIALES		N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°	N°
CONNAISSANCE DES MENUS	Sur un produit : ses caractéristiques (origine, saison, coût). Sur un plat : composants, techniques culinaires de base.									
CONNAISSANCE SUR LES BOISSONS (sur un des produits)	Sur un apéritif : classification-dose ou sur un cocktail : composants, technique préparation ou sur un digestif : classification, couleur ou sur une boisson sans alcool : présentation ou sur une boisson chaude : produit, service.									
CONNAISSANCE SUR LES VINS	Sur un vin : origine, caractère, suggestion commerciale, goût.									
PRISE EN COMPTE DU SUJET	Bonne utilisation des supports de vente (type clientèle, nombre, désirs, budget). Bonne interprétation du sujet.									
CHOIX CRITERES DE VENTE	Argumentation commerciale. Bonne relation avec le produit, la situation, le contexte. Reformulation, prise en compte des désirs des clients.									
PRISE DE COMMANDE ET RELATIONNEL	Commande : reformulation, rédaction bon (bons divers); Bon relationnel : souriant, enthousiaste, bonne expression. Mise en confiance du client.									
LANGUE ETRANGERE	Présentation des supports en langue étrangère. Traduction en Français sur bons de commande. Réponses à des questions simples concernant les mets et les vins.									
	TOTAL									

ECHELLE D'EVALUATION	
0	Aucune maîtrise
1	Maîtrise insuffisante
2	Conforme aux exigences
3	Largement supérieure aux exigences