BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « Commercialisation et Services en Restauration » E31 Sous-épreuve de communication et commercialisation



SITUATION en Centre de Formation (80 points)



Académie de

Établissement

Nom, prénom du candidat

Session 2014

La situation d'évaluation en établissement de formation se déroule lors du deuxième semestre de la classe de terminale professionnelle.

		Positionnement et évaluation							
Pôle	Compétences	Compétences opérationnelles	N M	EC.		s* M	Critères d'évaluation	pts	barème
		Atelier BAR (20 points – 30 minu	utes max	κimι	ım)				
	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation comme	erciale				Pertinence des conseils et de l'argumentation	de	
1	C1.3 Vendre des prestations	C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons					Qualité de l'écoute, cohérence de la proposition en rapport avec les besoins de la clientèle et les produits à disposition. Force de conviction		/20
		Atelier SOMMELLERIE (20 points - 30) minute	s m	axi	mι	ım)		
4	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation comme	erciale				Pertinence des conseils et de l'argumentation		14.4
1	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets					Cohérence de l'accord Originalité-modernité de la proposition		/14
5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières des productions					Qualité de l'analyse sensorielle		/6
	Ate	lier VALORISATION DES PRODUITS (40 po	oints – 3	0 mi	nu	tes	maximum)		
	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation comme	erciale				Pertinence des conseils et de l'argumentation		
		C1-3.1 Valoriser les produits					Qualité de la valorisation des produits Force de conviction		
1	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons					Qualité de l'écoute, cohérence de la proposition en rapport avec les besoins de la clientèle et les produits à disposition. Force de conviction	_	/30
		C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets					Cohérence de l'accord Originalité-modernité de la proposition		
5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-1.4 Appliquer les principes de nutrition et de diététique					Prise en compte de la notion d'équilibre alimentaire dans les conseils à apporter à la clientèle		/10
	C5-2 Maintenir la qualité globale	C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions	s				Conformité du contrôle		
	*NM =Non Maîtrisé ECA = En Cours d'Acquisition M = Maîtris				n Cours d'Acquisition M = Maîtrisé		/80		

Membres du jury								
Fonction	NOM Prénom	Émargement						
Professeur ou formateur								
Professionnel								

Appréciation

/80 points

Situation - E31