Épreuve E31

Communication et commercialisation

**SITUATION en Centre de Formation (80 points)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **O:\Cours Ttes classes\VALERIE\Vénissieux\logo_reg_lyon_652979.png** |  | **Établissement** |  |  |  | **Session 20..** |
|  |  |  |  |
|  | **Nom, prénom du candidat** |  |  |  |

|  |
| --- |
| **Positionnement et évaluation du candidat** |
| **Pôle** | **Compétences** | **Compétences opérationnelles** | **Compétences\*** | **Critères d’évaluation** | pts |  barème |
| NM | ECA | M |
| - | + |
|  |
| **Atelier BAR (20 points – 30 minutes maximum)** |
| **1** | **C1-1** Prendre en charge la clientèle | C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale |  |  |  |  | Pertinence des conseils et de l’argumentation |  | **/20** |
| **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 |
|  |
| **Atelier SOMMELLERIE (20 points – 30 minutes maximum)** |
| **1** | **C1-1** Prendre en charge la clientèle | C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale |  |  |  |  | Pertinence des conseils et de l’argumentation |  | **/14** |
| **C1-3** Vendre des prestations | C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets |  |  |  |  | Cohérence de l’accordOriginalité-modernité de la proposition |
|  |
| **5** | **C5-1** Appliquer la démarche qualité | C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et des productions  |  |  |  |  | Qualité de l’analyse sensorielle |  | **/6** |
| **Atelier VALORISATION DES PRODUITS (40 points – 30 minutes maximum)** |
| **1** | **C1-1** Prendre en charge la clientèle | C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale |  |  |  |  | Pertinence des conseils et de l’argumentation |  | **/30** |
| **C1-3** Vendre des prestations | C1-3.1 Valoriser les produits |  |  |  |  | Qualité de la valorisation des produits Force de conviction |
| 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 |
| C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets |  |  |  |  | Cohérence de l’accordOriginalité-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 |  |  |  |  | Conformité du contrôle |
|  |
|  | *\* NM =Non Maîtrisé ECA = En Cours d’Acquisition M = Maîtrisé* | **/80** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Membres du jury** |  | **Appréciation** |
| **Fonction** |  | **NOM Prénom** |  | **Émargement** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Professeurou formateur |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Professionnel |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Situation - E31** |  | **/80 points** |