



Bac professionnelle Commercialisation &  
Services en restauration 

Présentation de

# Stratégie globale de formation



# Présentation de la stratégie



Évolution à travers la formation 





## **1<sup>ère</sup> année 2<sup>nde</sup> Pro : débutant**

**Découverte du monde professionnel, initiation à la gestuelle de base et aux savoirs être (verbal et non verbal)**

découvrir, comprendre et s'approprier 





## **2<sup>ème</sup> année 1<sup>ère</sup> Pro : Exécutant**

**Développer les compétences techniques de ventes et de services, initiation à l'argumentaire**

Vendre, servir et s'organiser 





## **3ème année Term Pro : Confirmer** **Développer et finaliser les compétences** **commerciales**

Organiser, animer et encadrer 



# Bac pro CSR

1<sup>ère</sup> période : type de restauration traditionnelle familiale (service simple, menu sans choix à prix fixe...)

2<sup>ème</sup> période : type de restauration de chaîne (service au buffet, chariot, plateau et type « fast-food » pizzeria...)

3<sup>ème</sup> période : type de restauration brasserie (service à l'assiette, service des boissons (ventes additionnelles), menu à choix, carte des glaces ou desserts, MEP simplifiée, proposition de formules (binaire, enfants, forfaits vins...)



# Bac pro CSR

1<sup>ère</sup> période : restauration traditionnelle « bon standing » (MEP classique, décoration, animation par les techniques , service au plats...)

2<sup>ème</sup> période : les prestations annexes en restauration (cocktails, brunch, banquets...)

3<sup>ème</sup> période : restauration à thème (régionale, autour d'un produit...)

Exécutant

2

# Bac pro CSR

1<sup>ère</sup> période : restauration gastronomique (valorisation du produit, animation par les techniques, gestion du commis...)

2<sup>ème</sup> période : restauration étrangère (animations commerciales, analyse des résultats...)

Confirmé