

Le service des apéritifs

C1-3 Vendre des prestations

C1-3.1 Valoriser les produits

C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons

C1-3.5 Prendre une commande

C2-3.3 Servir les boissons



Vous êtes stagiaire au restaurant Papilles & Plaisirs, restaurant gastronomique implanté en plein cœur du Médoc à Pauillac. Cette semaine vous intégrez l'équipe du bar en tant que commis. Le bar du restaurant est bien achalandé. De nombreux produits figurent à la carte. Les produits locaux sont ici aussi mis en avant.

L'Apéritif : une tradition bien française qui séduit toutes les générations avec une multiplicité croissante des pratiques de consommation

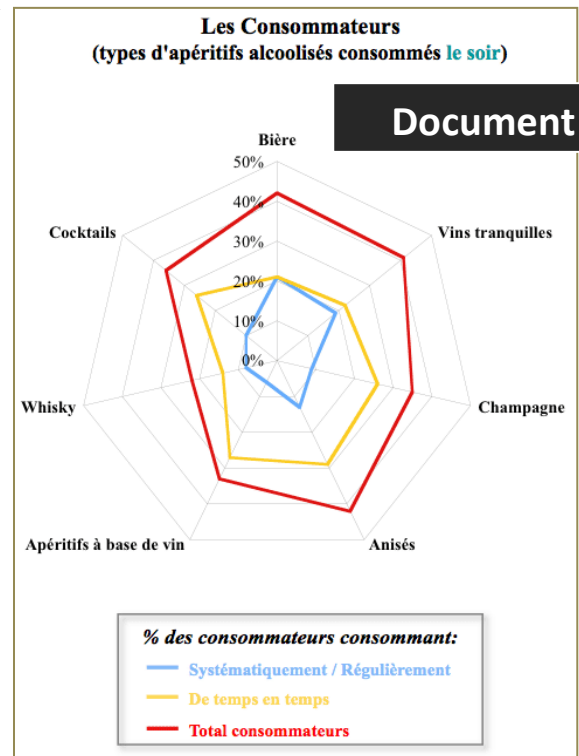
L'apéritif a néanmoins toujours conservé son rôle de rite social synonyme de convivialité, de partage et de plaisir. Le mot même d'apéritif se décline aujourd'hui sous diverses dénominations ("apéro", "after work", "happy hour") comme pour élargir ce moment privilégié de la culture française aux nouveaux modes de consommation qui se développent.

Activité 1 – Votre responsable vous demande de porter une analyse sur le **document 1**.

→ Vous donnez les raisons pour lesquelles les clients consomment davantage d'apéritifs en soirée.

→ Vous classez dans un ordre décroissant les types d'apéritifs consommés par le total des consommateurs.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.



→ Vous entourez sur le graphique les boissons apéritives. Vous les reportez ci-dessous.

Activité 2 - Votre bar est riche en références. Vous avez acquis des connaissances dans votre lycée. Vous disposez de la liste des produits du bar.

→ Vous classez les apéritifs par famille. Vous écrivez en rouge les apéritifs régionaux.

Apéritifs à base de vin (ABV)			
Famille	Références	Famille	Références
		ANISÉS	

Liste des produits du bar

Martini – Campari – Muscat de Rivesaltes AOP – Ricard – Porto AOP – Maury AOP – Suze
 Picon - Floc de Gascogne AOP – Lillet – Noilly Prat – Pineau des Charentes AOP
 Pastis 51 – Vodka - Marsala AOP – Cinzano – Pommeau de Bretagne AOP – Banyuls AOP
 Pernod – Muscat de Frontignan AOP – Salers – Berger blanc -

→ Vous citez l'origine et la famille des produits ci-dessous



Activité 3 – Le responsable du bar vous montre des articles concernant la nouveauté de notre région : le Lillet rosé sur plusieurs magazines anglo-saxons. Afin de bien le commercialiser, il vous demande de lire ces articles (documents 2) et d'identifier les principales caractéristique de cet apéritif.



→ Vous nommez les 3 cépages utilisés pour réaliser le vin qui sert de base aux 3 Lillet.

-
-
-

→ Vous citez les autres composantes de cet apéritif.

-
-
-

→ Vous notez les principales caractéristiques organoleptiques du Lillet rosé.

-
-
-
-

→ Vous rédigez un argumentaire de vente de cette boisson.

Activité 4 – Afin de commercialiser vos produits vous décidez de mettre en place des actions promotionnelles qui vous permettront d'augmenter vos ventes.

→ Vous les citez.

-
-
-
-
-
-
-



Activité 5 – Quatre clients sont installés au bar en attente de leur table. Vous prenez les commandes. Devront être servis : un Cinzano blanc, un Maury, un Pastis et Campari, puis un Floc de Gascogne blanc et une Suze. Vous devez assurer le service.

→Vous rencontrez un premier souci. Quel verre utiliser ? Vous identifiez les verres ci-dessous.



→Vous préparez puis servez les boissons.

Produit :		Produit :	
	Famille :		Famille :
	Verrerie :		Verrerie :
	Dose :		Dose :
	Service :		Service :
Produit :		Produit :	
	Famille :		Famille :
	Verrerie :		Verrerie :
	Dose :		Dose :
	Service :		Service :
Produit :		Produit :	
	Famille :		Famille :
	Verrerie :		Verrerie :
	Dose :		Dose :
	Service :		Service :

L'essentiel ...

Assurer le service des apéritifs en utilisant la méthode QQQQCP....

QUI ?	<i>qui est concerné par la situation ? qui fait l'action ou l'activité ?</i> ➔ le personnel du restaurant face au client
QUOI ?	<i>quelle est l'action ? quelle est la problématique</i> ➔ vendre et servir une prestation en présentant un argumentaire de vente
OU ?	<i>où se traite l'action ? dans quel service ?</i> ➔ au bar, au restaurant
QUAND ?	<i>à quel moment se produit l'action ? quelle est sa fréquence.</i> ➔ au moment de l'apéritif, le midi ou le soir ➔ à chaque service, à chaque client
COMMENT ?	<i>comment s'y prend-on ? quelle est la démarche, la procédure ?</i>
POURQUOI ?	<i>quel est l'intérêt de mettre en place cette procédure ? quels sont les objectifs à atteindre.</i> ➔ augmenter le chiffre d'affaires de l'établissement ➔ s'adapter aux nouvelles habitudes de la clientèle ➔ éduquer le client en faisant découvrir de nouveaux produits ➔ proposer les produits autrement

L'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.