

Le service des digestifs

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. la consommation des digestifs est en baisse malgré les belles références que vous proposer à vos clients.

Activité 1 – Comme la plus part des établissements CHR (café-hôtel-restaurant), la consommation des digestifs pour clôturer un repas est nette baisse.

→Vous citez les raisons de ce constat.

→Vous proposez des solutions qui permettront de renverser cette situation.

→Vous citez les actions que vous allez mettre en place dans votre établissement.

L'alcool est dangereux



Activité 2 – Pour vendre les produits, il est primordial de les connaître pour les mettre en valeur. Votre tuteur de stage décide de tester vos connaissances.

→Vous rappeler les 3 grandes familles de digestifs. Vous l'associez à sa définition.

.....

.....

.....

Je suis élaborée par aromatisation d'alcool, additionnée de sucre ou de miel (env. 100 g au litre). L'aromatisation est obtenue par macération, ou par distillation, de fruits, de fleurs, de plantes et de racines et d'épices.

Je suis élaborée par aromatisation d'alcool, additionnée de sucre ou de miel. L'aromatisation est obtenue par macération, ou par distillation. Mon taux de sucre est supérieur. Il varie entre 200g et 400 g au litre.

Je suis obtenue par distillation de vin ou de tout autre moût alcoolisé. Je suis systématiquement blanche. Je dois ma coloration à un passage plus ou moins long en fût.

→Vous classez les boissons en fonction de leur origine. Vous précisez pour chacune d'elles la famille et le produit de base. Vous suivez l'exemple.

 FRANCE	Cognac : eau-de-vie vin - Charentes
	
	
	
	

	
	
	
	
	

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

Liste des produits du bar

Cognac AOP – Cointreau – Scotch whisky – Amaretto – Grand-Marnier – Tequila
 London Dry Gin – Armagnac AOP – Calvados AOP – Irish whiskey – Ron Bacardi Rhum
 Charette – Marie-Brizard – Kirsch – Havana club – Mezcal – Vodka Pyla
 Cachaça – Crème de cassis de Dijon - Rye whiskey – Rhum de la Martinique AOP
 Manzana – Vodka Zubrowska – Bailey’s – Grappa – Limoncello – Bourbon

Activité 3 – Voici donc les étagères de votre bar rangées. Vous contrôlez maintenant votre matériel et plus particulièrement votre verrerie.

→ Vous identifiez seulement les verres susceptibles d’être utilisés pour servir les digestifs. Vous précisez pour chacun d’eux les types de boissons pouvant y être servis, quand et comment.

Verreries	Boissons	Dose	Moment de la journée	Méthodes de service
			<input type="checkbox"/> before dinner <input type="checkbox"/> after dinner <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <input type="checkbox"/> before dinner <input type="checkbox"/> after dinner	
			<input type="checkbox"/> before dinner <input type="checkbox"/> after dinner	
			<input type="checkbox"/> before dinner <input type="checkbox"/> after dinner	
			<input type="checkbox"/> before dinner <input type="checkbox"/> after dinner <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> <input type="checkbox"/> before dinner <input type="checkbox"/> after dinner	

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

Activité 4 – Vous voilà maintenant face à vos clients. Vous devez maintenant démontrer l'étendue de vos connaissances en répondant aux différentes questions de la clientèle sous forme de jeux de rôle.

Situation 1 : *Votre carte propose différents types de whiskies : un Nikka Pure Malt Black (whisky japonais), un Hankey Bannister 40 Years Old blended Scotch whisky et un Kavalan whisky single malt. Les clients vous demandent les différences entre un Pure malt, un Single malt et un Blend.*

→Vous donnez une explication

Pure malt :

Single malt :

Blend :

Situation 2 : *Un couple de touriste anglais hésite entre deux rhums : Un rhum agricole de la Martinique AOP-Maison Saint-Etienne ou un rhum industriel de l'île de la Réunion-Rhum Charrette.*

→Vous renseignez les clients.

Rhum agricole :

Rhum industriel :

Situation 3 : *Des hommes d'affaires souhaitent clôturer leur repas avec un bon Cognac.*

Quelques belles références sont à la carte. Parmi elles, nous retrouvons : Cognac Brugerolle VS ; COGNAC Frapin VSOP ; COGNAC Delamain Pale Dry XO

→Vous définissez ces trois sigles.

VS :

VSOP :

XO

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

L'essentiel ...

Assurer le service des digestifs en utilisant la méthode QQOQCP....

QUI ?	<p><i>qui est concerné par la situation ? qui fait l'action ou l'activité ?</i></p> <p>→ le personnel du restaurant face au client</p>
QUOI ?	<p><i>quelle est l'action ? quelle est la problématique</i></p> <p>→ vendre et servir une prestation en présentant un argumentaire de vente</p>
OU ?	<p><i>ou se traite l'action ? dans quel service ?</i></p> <p>→ au bar, au restaurant</p>
QUAND ?	<p><i>à quel moment se produit l'action ? quelle est sa fréquence.</i></p> <p>→ au moment de l'apéritif, le midi ou le soir → après le repas → à chaque service, à chaque client</p>
COMMENT ?	<p><i>comment s'y prend-on ? quelle est la démarche, la procédure ?</i></p>
POURQUOI ?	<p><i>quel est l'intérêt de mettre en place cette procédure ? quels sont les objectifs à atteindre.</i></p> <p>→ relancer la vente et la consommation des digestifs → informer les clients en répondant à ses questions → augmenter le chiffre d'affaires du poste boissons</p>

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