Thème :

C1-2. ENTRETENIR des relations professionnelles	C1-2.3 Communiquer au sein d'une équipe, de la structure
Pertinence du vocabulaire professionnel utilisé	*Vérification de la compréhension de l'information*
Respect des procédures administratives et commerciales (fiches de stocks, fiches produits...)	*Qualité de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication*
C1-3. VENDRE des prestations	C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons
Pertinence du guidage des choix du client	*Qualité de l'argumentaire de vente (crédibilité, bonne connaissance des produits, des actions promotionnelles de l'entreprise, personnalisation de l'argumentaire...)*
Pertinence des supports et des matériels utilisés (buffet, chariot, ...)	

Vous êtes **chef de rang** dans un restaurant gastronomique qui effectue des services de mets au buffet afin de les mettre en valeur

Votre Maitre d'hôtel vous demande **d'effectuer une fiche technique produit** et de **faire** quelques **recherches sur les produits** proposés au client afin de répondre à toutes demandes ou conseils aux clients

Pour ceci il vous communique un **document type** afin que vous puissiez faire quelques recherches chez vous. Vous apporterez ce document dument complété le

Vous **mutualiserez les documents types** avec les autres CDR de la brigade.

Ces documents types **pourraient être affichés à l'office** afin que chaque serveur de la brigade puisse le consulter pour comprendre et mieux organiser son travail ainsi que répondre aux divers questions ou conseils possibles à la clientèle

Le produit

Situation géographique du produit

Historique et fabrication

Utilisation au restaurant	Produits d'accompagnements

FICHE TECHNIQUE PRODUIT

ARGUMENTATION COMMERCIALE

M.P GUERIDON

PROGRESSION DE TRAVAIL

DENREES	U	Qté

PLAT SIMILAIRE

-
-
-
-

PRESENTATION CLIENT

ACCORD METS / VINS

Couleur	Typicité	Région	Appellation