



TABLEAU DE STRATÉGIE GLOBALE

1 CAP C&S en HCR

LYCÉE CONDORCET ARCACHON

CONTEXTE 1 : DÉCOUVERTE PROFESSIONNELLE

Situation professionnelle n° 1 : Vous entrez en classe de seconde CAP Commercialisation et Services en Hôtellerie-Café-Restaurant et découvrez votre environnement professionnel.

CONTEXTE 2 : L'HÔTELLERIE ÉCONOMIQUE ET BRASSERIE

Situation professionnelle n° 2 : Monsieur et Madame Rochereau, propriétaires du Bistrot du Centre, hôtel-restaurant une étoile à La Teste de Buch, vous sollicitent les week-ends de décembre pour faire face à un accroissement d'activité. Vous serez chargé(e) selon les besoins de l'entretien des 6 chambres, du service des petits déjeuners et/ou du service du midi en brasserie.

CONTEXTE 3 : L'HÔTELLERIE MILIEU DE GAMME ET RESTAURANT TRADITIONNEL

Situation professionnelle n° 3 : Vous effectuez une saison d'été en tant que chef de rang polyvalent à l'Hôtel-Restaurant Orange Marine à Arcachon, établissement 2* disposant de 20 chambres, d'une salle de séminaire, d'un restaurant traditionnel proposant une cuisine régionale pour les soirées étapes et les ½ pensions ainsi que d'une salle pour le service du petit-déjeuner.

CONTEXTE 1 : DÉCOUVERTE PROFESSIONNELLE

Situation professionnelle n°1 → Vous entrez en classe de seconde CAP Commercialisation et Services en Hôtellerie-Café-Restaurant et découvrez votre environnement professionnel.

PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION 							
S 36	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE	TP 1 RESTAURANT	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE	TP 2 RESTAURANT	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Journée d'intégration : Visite d'Arcachon TD 14 : Renseigner le client sur l'environnement local			Intervention anciens élèves + marraine de promotion TD 35 : Se situer dans son environnement professionnel			<ul style="list-style-type: none"> ☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Aptitude à renseigner sur l'environnement commercial, touristique et culturel au plan local
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Journée d'intégration TD 14 : Renseigner le client sur l'environnement local			Thème 27- Le contexte professionnel 27.2 L'environnement touristique et culturel de proximité			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
	Accueil des élèves			Accueil des élèves			
PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI 							
PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION 							
S 37	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Repérer les locaux professionnels TD 17 : Entretenir et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers			Repérer les matériels professionnels TD 7 : Identifier et sélectionner les matériels nécessaires à l'activité TD 17 : Entretenir et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers			<ul style="list-style-type: none"> ☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Respect de la législation en vigueur ☺ Choix pertinent des produits consommables et non consommables nécessaires ☺ Qualité de l'écoute et de la participation ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	COANIMATION SA Repérer les locaux professionnels TD 17 : Entretenir et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers			Thème 7- Les locaux, équipements et matériels 7.1 Les locaux destinés à la clientèle, aux préparations et au stockage 7.2 Le principe de la marche en avant 7.3 Les équipements, mobiliers et matériels Thème 21- Les locaux annexes 21.1 Les autres locaux (office, buanderie, lingerie, couloir, terrasse...) 21.2 Les sanitaires			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
	Thème 4- Les mesures d'hygiène et de sécurité dans les locaux professionnels 4.1 Les principales préconisations et obligations liées à la sécurité			Thème 28- L'entreprise 28.1 les principaux statuts et formes juridiques			
S 38	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Essayage des tenues pro Adopter une tenue et un comportement professionnels Respecter le règlement du pôle hôtelier			Visite établissements HCR TD 35 : Se situer dans son environnement professionnel			<ul style="list-style-type: none"> ☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Respect des règlements en vigueur ☺ Qualité de l'écoute et de la participation ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	La tenue et le matériel professionnel Adopter une tenue et un comportement professionnels Respecter le règlement du pôle hôtelier			Thème 25- Les comportements professionnels 25.1 Les règles : d'assiduité, de ponctualité, de bienséance et de présence, de politesse, d'hygiène corporelle et vestimentaire			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
	Thème 4- Les mesures d'hygiène et de sécurité dans les locaux professionnels 4.2 La classification des produits d'entretien 4.3 La réglementation en vigueur concernant l'hygiène et la sécurité			Thème 28- L'entreprise 28.1 les principaux statuts et formes juridiques			

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR ➤ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➤ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR ➤ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➤ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➤ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➤ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION							
S 39	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 1 RESTAURANT G1	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G2	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 2 RESTAURANT G1	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G2	INDICATEURS DE PERFORMANCE
TD 7 : Identifier et sélectionner les matériels nécessaires à l'activité TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 20 : Effectuer la mise en place			TD 7 : Identifier et sélectionner les matériels nécessaires à l'activité TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 20 : Effectuer la mise en place			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Choix pertinents des matériels ☺ Respect des procédures d'entretien, des normes d'hygiène, de santé et de sécurité au travail ☺ Qualité et conformité des différentes mises en place ☺ Exactitude de la prise de commande ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'écoute et de la participation	
TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE				
La prise de commande et annonce au passe TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre			Thème 15- La prise de commande 15.1 Les moyens et outils de prise de commande et de transmission des informations				
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
Thème 4- Les mesures d'hygiène et de sécurité dans les locaux professionnels 4.4 La prévention des risques liée à l'activité physique			Thème 27- Le contexte professionnel 27.1 Le secteur professionnel de la restauration				
S 40	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 1 RESTAURANT G1	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G2	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 2 RESTAURANT G1	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G2	INDICATEURS DE PERFORMANCE
AUTOCONSOMMATION Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 6 à 8 Compétence 3 ➔ TD 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 Compétence 5 ➔ TD 27 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 4 : Participer aux opérations d'inventaires TD 6 : Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires à la prestation TD 7 : Identifier et sélectionner les matériels nécessaires à l'activité			AUTOCONSOMMATION Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 6 à 8 Compétence 3 ➔ TD 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 Compétence 5 ➔ TD 27 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 4 : Participer aux opérations d'inventaires TD 6 : Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires à la prestation TD 7 : Identifier et sélectionner les matériels nécessaires à l'activité			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Choix pertinents des matériels ☺ Choix pertinent des produits consommables et non consommables nécessaires ☺ Respect des consignes et des documents techniques ☺ Qualité de l'écoute et de la participation ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Exactitude de la facturation et des encaissements	
TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE				
COANIMATION GA La facturation (euresto) TD 32 : Participer aux opérations de facturation et d'encaissement			LE PERSONNEL Thème 28- L'entreprise 28.2 Les liens hiérarchiques et fonctionnels 28.3 Les relation fonctionnelles				
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
Thème 8- La prévention des risques liés à l'activité 8.1 Les points de vigilance et les mesures préventives			Thème 27- Le contexte professionnel 27.1 Le secteur professionnel de la restauration				

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION							
	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 1 RESTAURANT G3	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G1	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 2 RESTAURANT G3	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G1	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 41	OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Cohérence de la planification avec le travail à effectuer selon les consignes reçues ☺ Respect des consignes et des documents techniques ☺ Respect des techniques mises en œuvre ☺ Qualité et conformité des différentes mises en place ☺ Exactitude de la prise de commande ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 20 : Effectuer la mise en place			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 20 : Effectuer la mise en place			
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Thème 9- Les différents types de prestations 9.1 Les différents types de prestations en hôtellerie 9.2 Les différents types de prestations en café-brasserie 9.3 Les différents types de prestations en restauration			Thème 9- Les différents types de prestations 9.1 Les différents types de prestations en hôtellerie 9.2 Les différents types de prestations en café-brasserie 9.3 Les différents types de prestations en restauration			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
S 42	OUVERTURE À LA CLIENTÈLE : SEMAINE DU GOÛT			CULTURE TECHNOLOGIQUE			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Cohérence de la planification avec le travail à effectuer selon les consignes reçues ☺ Respect des consignes et des documents techniques ☺ Respect des techniques mises en œuvre ☺ Qualité et conformité des différentes mises en place ☺ Exactitude de la prise de commande ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 20 : Effectuer la mise en place			VISITE HÔTEL PARTENAIRE (LE POINT FRANCE) Questionnaire sur les savoirs associés ci-dessous : Thème 2- Les autres produits Thème 9- Les différents types de prestations Thème 20- Le produit chambre Thème 23- Les différentes prestations Thème 27- Le contexte professionnel + synthèse Compétence 6 ➔ TD 34- TD 35			
	TA EXPÉRIMENTALE			GESTION APPLIQUÉE			
	L'analyse sensorielle						
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
Thème 8- La prévention des risques liés à l'activité 8.2 L'utilisation de matériels : consignes d'utilisation 8.3 Les mesures réglementaires relatives aux personnels manipulant des denrées			Thème 28- L'entreprise 28.2 Les liens hiérarchiques et fonctionnels 28.3 Les relations fonctionnelles				
Thème 8- La prévention des risques liés à l'activité 8.4 Les principaux micro-organismes et leurs modes de multiplication 8.5 Les risques de bio-contaminations			Thème 27- Le contexte professionnel 27.7 Les obligations du restaurateur				
SEMAINES 43-44 VACANCES DE TOUSSAINT							
SEMAINES 45-46 PFMP N°1							

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR							
<p>➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ</p> <p>➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI</p>							
PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR							
<p>➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS</p> <p>➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ</p> <p>➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT</p> <p>➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION</p>							
S 47	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	RESTAURANTS FERMÉS			OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			<p>☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise</p> <p>☺ Qualité de la communication écrite et orale</p> <p>☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations</p> <p>☺ Respect des consignes de vente</p> <p>☺ Prise en compte des attentes du client</p> <p>☺ Pertinence du compte rendu de l'activité</p>
	Bilan PFMP TD 34 : Rendre compte de son activité Compétence 6 ➔ TD 34 à 35 Thème 24 : les techniques liées aux prestations liées en HCR (Technique 3 :le service des boissons) : vin en bouteille, en pichet, en carafe, au verre.			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 13 Compétence 4 ➔ TD 17 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 27 : Mettre en œuvre les techniques de préparation et de service devant le client* TD 29 : Réapprovisionner (office, cave du jour, meubles réfrigérés, chariots...)			
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Préparation argumentations mets (méthode CAP) TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			Thème 16- Les étapes de la vente 16.1 Les éléments de la prise de contact réussie avec son client 16.2 Les méthodes de recherches des besoins et attentes des clients 16.3 Les techniques de vente			
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
Thème 11- Le client 11.4 La santé (allergies et allergènes, régimes...) et l'équilibre alimentaire			Thème 3- Les fournisseurs 3.1 Les circuits courts et circuits longs d'approvisionnement				
S 48	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			<p>☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise</p> <p>☺ Qualité de la communication écrite et orale</p> <p>☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations</p> <p>☺ Accueil de qualité et personnalisé</p> <p>☺ Prise en compte des attentes du client</p> <p>☺ Respect des consignes de vente</p> <p>☺ Pertinence du compte rendu de l'activité</p>
	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 27+ 29+ 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 13 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 +23 Compétence 5 ➔ TD 27+ 29+ 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	L'accueil du client (méthode des 4 C) TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 14 : Renseigner le client sur l'environnement local			Thème 11- Le client 11.1 La différenciation des types de clientèle et de leurs attentes			
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
Thème 11- Le client 11.4 La santé (allergies et allergènes, régimes...) et l'équilibre alimentaire			Thème 3- Les fournisseurs 3.2 Les documents commerciaux (bons de commande, livraison, fiche de stock, factures...)				

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION							
	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 1 RESTAURANT G1	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G2	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 2 RESTAURANT G1	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G2	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 49	OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des consignes de vente ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter			
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	La prise de réservation			Thème 13- La réservation			
	TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé			13.1 Les modes et les outils de la réservation			
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
Remédiation			Thème 3- Les fournisseurs				
			3.2 Les documents commerciaux (bons de commande , livraison, fiche de stock, factures...)				
S 50	OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			OUVERTURE À LA CLIENTÈLE			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des consignes de vente ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 20 : Effectuer la mise en place			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 20 : Effectuer la mise en place			
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Bilan des compétences acquises sur l'axe 1			Étude de cas n°1 (1 heure) : Évaluation significative formative + correction			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
Étude de cas n°1 (1 heure) : Evaluation significative formative + correction			Étude de cas n°1 (1 heure) : Évaluation significative formative + correction				
S 51	REPAS DES AINÉS			REPAS DES AINÉS			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	REPAS DES AINÉS			REPAS DES AINÉS			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
	Remédiation			Thème 3- Les fournisseurs			
			3.2 Les documents commerciaux (bons de commande , livraison, fiche de stock, factures...)				

CONTEXTE 2 : L'HÔTELLERIE ÉCONOMIQUE ET BRASSERIE

Situation professionnelle n°2 → Monsieur et Madame Rochereau, propriétaires du Bistrot du Centre, hôtel-restaurant une étoile à La Teste de Buch, vous sollicitent les week-ends de décembre pour faire face à un accroissement d'activité. Vous serez chargé(e) selon les besoins de l'entretien des 6 chambres, du service des petits déjeuners et/ou du service du midi en brasserie.

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI 							
PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION 							
S 2	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 1 RESTAURANT G3	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G1	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 2 RESTAURANT G3	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G1	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 20 : Effectuer la mise en place			Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 20 : Effectuer la mise en place			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des consignes et des règles d'hygiène
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Préparation argumentations mets (méthode CAP) TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			Thème 11- Le client			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 3- Les fournisseurs			
				3.2 Les documents commerciaux (bons de commande, livraison, fiche de stock, factures...)			
S 3	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 1 RESTAURANT G3	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G1	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 2 RESTAURANT G3	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G1	
	Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 17 : Entretien et maintenir en état les locaux, les matériels et les mobiliers TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des règles de stockage ☺ Qualité esthétique du produit fini
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Les techniques de préparation de restauration TD 1 : Réceptionner les livraisons et contrôler les stocks TD 22 : Réaliser les préparations (les boissons chaudes et petits déjeuners)			Thème 1- Les produits alimentaires et les boissons 1.2 Les critères de sélection 1.3 La saisonnalité et les zones de production 23.1 Les différents types de prestations : petit déjeuner...			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 3- Les fournisseurs			
				3.2 Les documents commerciaux (bons de commande, livraison, fiche de stock, factures...)			

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION							
	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 4	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 22 : Réaliser les préparations			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 6 : Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires à la prestation TD 8 : Planifier et organiser son activité en fonction du contexte TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des règles de stockage ☺ Qualité marchande du produit fini
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Les techniques de préparation de restauration TD 1 : Réceptionner les livraisons et contrôler les stocks TD 22 : Réaliser les préparations (cuire des œufs)			Thème 1- Les produits alimentaires et les boissons 1.2 Les critères de sélection 1.3 La saisonnalité et les zones de production			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
S 5	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 22 : Réaliser les préparations			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 6 : Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires à la prestation TD 8 : Planifier et organiser son activité en fonction du contexte TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter			☺ Comportements professionnels et tenue adaptée à l'activité et à l'entreprise ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Qualité de l'argumentaire pour la vente des prestations ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des règles de stockage
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Les différentes prestations TD 20 : Effectuer la mise en place (brunch) TD 21 : Dresser les buffets TD 22 : Réaliser les préparations TD 30 : Réassortir les buffets TD 24 : Assurer les prestations d'hôtellerie			Thème 9 : Les différentes types de prestations 9.2 Les différentes types de prestations en café Brasserie 9.3 Les différentes types de prestations en restauration			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 3- Les fournisseurs 3.2 Les documents commerciaux (bons de commande, livraison, fiche de stock , factures...)			

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR
 ➔ **COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ**
 ➔ **COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI**

PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR
 ➔ **COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS**
 ➔ **COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ**
 ➔ **COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT**
 ➔ **COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION**

	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 1 RESTAURANT G1	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G2	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 2 RESTAURANT G1	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G2	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 6	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 BRUNCH MARRAINE Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD EVALUES : TD 20 : Effectuer la mise en place (brunch) TD 21 : Dresser les buffets TD 22 : Réaliser les préparations TD 30 : Réassortir les buffets			SORTIE ABATILLES			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Qualité de l'écoute et de la participation ☺ Aptitude à renseigner sur l'environnement commercial, touristique et culturel au plan local ☺ Respect des consignes et des documents techniques ☺ Respect des techniques mises en œuvre ☺ Qualité et conformité des différentes mises en place ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des règles de stockage ☺ Utilisation pertinente des éléments de valorisation (ambiance et décor) ☺ Autocontrôle de sa prestation tout au long de l'activité
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	BRUNCH MARRAINE			SORTIE ABATILLES			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 3- Les fournisseurs 3.2 Les documents commerciaux (bons de commande, livraison, fiche de stock , factures...)			

SEMAINES 7-8 VACANCES D'HIVER

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION							
	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 1 RESTAURANT G3	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G1	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 2 RESTAURANT G3	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G1	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 9	RESTAURANTS FERMES TD 34 : Rendre compte de son activité Compétence 6 ➔ TD 34 à 35 (cf Brunch)			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD 12 : CONTRIBUER A LA VENTE DES PRESTATIONS Y COMPRIS LES VENTES ADDITIONNELLES BRSA + EAUX MINÉRALES TD 4 : CONTRIBUER AUX OPERATIONS D'INVENTAIRES TD 29 : REAPPROVISIONNER			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Qualité de l'écoute et de la participation ☺ Respect des consignes et des documents techniques ☺ Accueil de qualité et personnalisé ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Respect des règles de stockage
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	TD 12 : CONTRIBUER A LA VENTE DES PRESTATIONS Y COMPRIS LES VENTES ADDITIONNELLES BRSA + EAUX MINÉRALES			THEME 1 : LES PRODUITS ALIMENTAIRES ET LES BOISSONS			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 3- Les fournisseurs 3.2 Les documents commerciaux (bons de commande, livraison, fiche de stock, factures...)			
S 10	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 28 : Préparer, assurer le service et le débarrassage des boissons			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 28 : Préparer, assurer le service et le débarrassage des boissons			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Qualité de l'écoute et de la participation ☺ Qualité de la communication écrite et orale ☺ Pertinence du compte rendu de l'activité
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Etude de cas 2			REMIEDIATION VIE DE CLASSE			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Étude de cas n°2 (1 heure) : Évaluation significative formative + correction			

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION							
	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 11	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 13 : Prendre les commandes et les transmettre			☺ Conformité : - qualitative et quantitative des produits par rapport à la commande ☺ Stockage réalisé dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité en vigueur ☺ Exactitude des informations transmises au client ☺ Respect des techniques professionnelles
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Les fromages TD 22 : Réaliser les préparations			Thème 1- Les produits alimentaires et les boissons 1.1 Les principales familles des produits alimentaires 1.2 Les critères de sélection 1.3 La saisonnalité et les zones de production 1.5 La qualité : le principe de la labellisation			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 5 – Les stocks et les approvisionnements 5.3 Les principaux outils liés aux approvisionnements (lecteur code barre, logiciels spécialisés, etc.) 5.4 La gestion des approvisionnements et des stocks : (le rôle de l'inventaire, la limitation des pertes, la rotation des stocks, le choix des conditionnements, etc.)			
S 12	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l'entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 22 : Réaliser les préparations			☺ Conformité : - qualitative et quantitative des produits par rapport à la commande ☺ Stockage réalisé dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité en vigueur ☺ Exactitude des informations transmises au client ☺ Respect des techniques professionnelles
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Les charcuteries TD 22 : Réaliser les préparations			Thème 1- Les produits alimentaires et les boissons 1.2 Les principales familles des produits alimentaires			

				1.2 Les critères de sélection 1.3 La saisonnalité et les zones de production 1.5 La qualité : le principe de la labellisation			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				Thème 5 – Les stocks et les approvisionnements			
				5.3 Les principaux outils liés aux approvisionnements (lecteur code barre, logiciels spécialisés, etc.) 5.4 La gestion des approvisionnements et des stocks : (le rôle de l’inventaire, la limitation des pertes, la rotation des stocks, le choix des conditionnements, etc.)			
S 13	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE	TP 1 RESTAURANT	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE	TP 2 RESTAURANT	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 LUNDI SOIR REPAS PARRAIN Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 8 : Planifier et organiser son activité en fonction des éléments du contexte TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 23 : Valoriser les espaces destinés à la clientèle TD 33 : Communiquer dans le cadre d’une situation professionnelle			Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 10 : Présenter les supports de vente et informer le client sur les prestations de l’entreprise TD 11 : Identifier les besoins et les attentes du client, renseigner, conseiller et argumenter TD 12 : Contribuer à la vente des prestations y compris les ventes additionnelles			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l’entreprise et les codes de la profession ☺ Stockage réalisé dans le respect des règles d’hygiène et de sécurité en vigueur ☺ Pertinence des produits sélectionnés et choix adapté des matériels ☺ Prise en compte des attentes du client ☺ Efficacité des propositions de ventes additionnelles
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	Les apéritifs classiques			Thème 1- Les produits alimentaires et les boissons			
	TD 6 : Dresser la liste prévisionnelle des produits nécessaires TD 27 : Mettre en œuvre les techniques de préparation et de services (voir technique 3.1)			1.1 Les principales familles de produits alimentaires (appliquées aux boissons)			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
			Thème 26 – La facturation (hors hôtellerie)				
			26.1 Les matériels de facturation 26.2 La facture client 26.3 Les taux de TVA 26.4 Le contrôle de la facture 26.6 Les moyens de paiement : chèque, titre restaurant, etc				
S 14	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
				Report TP (Lundi soir repas du parrain)			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l’entreprise et les codes de la profession ☺ Pertinence des informations collectées (nombre de couverts, état des réservations, prestations proposées, etc.) et des calculs effectués ☺ Accueil professionnel et Personnalisé ☺ Aisance, élégance des gestes, rapidité d’exécution
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	VISITE PORT DE LAROS (PIQUE NIQUE)			Report TP (Lundi soir repas du parrain)			
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
VISITE PORT DE LAROS (PIQUE NIQUE)			Report TP (Lundi soir repas du parrain)				
VACANCES DE PRINTEMPS S15-16							

CONTEXTE 3 : L'HÔTELLERIE MILIEU DE GAMME ET RESTAURANT TRADITIONNEL

Situation professionnelle n°3 → Vous effectuez une saison d'été en tant que chef de rang polyvalent à l'Hôtel-Restaurant Orange Marine à Arcachon, établissement 2* disposant de 20 chambres, d'une salle de séminaire, d'un restaurant traditionnel proposant une cuisine régionale pour les soirées étapes et les ½ pensions ainsi que d'une salle pour le service du petit-déjeuner.

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➤ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➤ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI 							
PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR							
<ul style="list-style-type: none"> ➤ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➤ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➤ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➤ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION 							
S 17	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 1 RESTAURANT G1	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G2	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 2 RESTAURANT G1	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G2	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD 4 : PARTICIPER AUX OPERATIONS D'INVENTAIRES TD 13 : PRENDRE LES COMMANDES ET LES TRANSMETTRE TD 17 : ENTREtenir ET MAINTENIR EN ETAT LES LOCAUX, LES MATERIELS ET LES MOBILIERS			Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD 4 : PARTICIPER AUX OPERATIONS D'INVENTAIRES TD 13 : PRENDRE LES COMMANDES ET LES TRANSMETTRE TD 17 : ENTREtenir ET MAINTENIR EN ETAT LES LOCAUX, LES MATERIELS ET LES MOBILIERS			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Respect des techniques professionnelles ☺ Utilisation appropriée et rationnelle des matériels et des moyens ☺ Application des protocoles et des pratiques d'hygiène, de sécurité et de santé ☺ Propreté des locaux, des matériels et des mobiliers
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	FAIRE UNE CHAMBRE A BLANC – EN RECOUCHE- LA LINGERIE (DEUX CHAMBRES D'INTERNAT + LINGERIE)			Thème 20- Le produit chambre 20.1 Les différents types de chambres 20.2 L'état des chambres			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
			Thème 26 – La facturation (hors hôtellerie) 26.1 Les matériels de facturation 26.2 La facture client 26.3 Les taux de TVA 26.4 Le contrôle de la facture 26.6 Les moyens de paiement : chèque, titre restaurant, etc				
S 18	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 1 RESTAURANT G1	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G2	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G3	TP 2 RESTAURANT G1	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G2	INDICATEURS DE PERFORMANCE
	Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 20 : Effectuer la mise en place TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 14 : Renseigner le client sur l'environnement local			Compétence 1 → TD 1 à 4 Compétence 2 → TD 5 à 8 Compétence 3 → TD 9 à 14 Compétence 4 → TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 → TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 → TD 34 TD évalués : TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 26 : Assurer le service, le débarrassage et le suivi TD 28 : Préparer et assurer le service et le débarrassage des boissons			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Respect des techniques professionnelles ☺ Utilisation appropriée et rationnelle des matériels et des moyens ☺ Application des protocoles et des pratiques d'hygiène, de sécurité et de santé ☺ Propreté des locaux, des matériels et des mobiliers ☺ Autocontrôle de sa prestation tout au long de l'activité
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	FAIRE UNE CHAMBRE A BLANC – EN RECOUCHE- LA LINGERIE (REVISIONS, BILAN) (DEUX CHAMBRES D'INTERNAT + LINGERIE)			Thème 2- Les autres produits 2.1 Les produits d'accueil 2.2 Le linge			

SCIENCES APPLIQUÉES	GESTION APPLIQUÉE
	Thème 26 – La facturation (hors hôtellerie) 26.1 Les matériels de facturation 26.2 La facture client 26.3 Les taux de TVA 26.4 Le contrôle de la facture 26.6 Les moyens de paiement : chèque, titre restaurant, etc

<p>PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI <p>PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION
--

	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 1 RESTAURANT G3	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G1	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 2 RESTAURANT G3	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G1	INDICATEURS DE PERFORMANCE
8/05 ferié S 19 10/05 Férieré	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 20 : Effectuer la mise en place TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 14 : Renseigner le client sur l'environnement local			PONT ASCENSION			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Communication orale adaptée ☺ Utilisation appropriée des outils et supports nécessaires à l'approvisionnement et au stockage ☺ Choix adapté des matériels ☺ Qualité et conformité des différentes mises en place
TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE				
SORTIE A PIED (INTERMARCHÉ OU MAC DO))			ORGANISATION SORTIE PEDAGOGIQUE (FICHES D'OBJECTIFS PAR PRODUITS) MERCREDI MATIN				
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
			Remédiation - Révisions				

	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 1 RESTAURANT G3	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G1	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G2	TP 2 RESTAURANT G3	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G1	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 20	Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 20 : Effectuer la mise en place TD 9 : Accueillir, participer à la prise en charge du client du premier contact à la prise de congé TD 14 : Renseigner le client sur l'environnement local			Compétence 1 ➔ TD 1 à 4 Compétence 2 ➔ TD 5 à 8 Compétence 3 ➔ TD 9 à 14 Compétence 4 ➔ TD 16 à 20 + 22 + 23 Compétence 5 ➔ TD 25 + 27 + 29 + 32 Compétence 6 ➔ TD 34 TD évalués : TD 26 : Assurer le service, le débarrasage et le suivi TD 28 : Préparer et assurer le service et le débarrasage des boissons TD 31 : Assurer le renouvellement des mises en place pendant les prestations			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Communication orale adaptée ☺ Accueil professionnel et personnalisé ☺ Prise en compte des consignes et des contraintes des prestations ☺ Satisfaction et fidélisation de la clientèle
TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE				
ETUDE DE CAS n°3			Etude de cas n°3 (1 heure) : Evaluation significative formative + correction				
SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE				
			Étude de cas n°3 (1 heure) : Évaluation significative formative + correction				

PÔLE N°1 : ORGANISATION DES PRESTATIONS EN HCR

- ➔ COMPÉTENCE 1 : RÉCEPTIONNER, CONTRÔLER ET STOCKER LES MARCHANDISES DANS LE RESPECT DE LA RÈGLEMENTATION EN VIGUEUR ET EN APPLIQUANT LES TECHNIQUES DE PRÉVENTION DES RISQUES LIÉS À L'ACTIVITÉ
- ➔ COMPÉTENCE 2 : COLLECTER L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS ET ORDONNANCER SES ACTIVITÉS DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DU TEMPS IMPARTI

PÔLE N°2 : ACCUEIL, COMMERCIALISATION ET SERVICES EN HCR

- ➔ COMPÉTENCE 3 : ACCUEILLIR, PRENDRE EN CHARGE, RENSEIGNER LE CLIENT ET CONTRIBUER À LA VENTE DES PRESTATIONS
- ➔ COMPÉTENCE 4 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES DE MISE EN PLACE ET DE PRÉPARATION DANS LE RESPECT DES CONSIGNES ET DES RÈGLES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ
- ➔ COMPÉTENCE 5 : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES PROFESSIONNELLES, ASSURER LA PRESTATION ET SON SUIVI DANS UN OBJECTIF DE SATISFACTION DU CLIENT
- ➔ COMPÉTENCE 6 : COMMUNIQUER EN FONCTION D'UN CONTEXTE PROFESSIONNEL ET EN RESPECTANT LES USAGES DE LA PROFESSION

	TP 1 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 1 RESTAURANT G2	TP 1 SNACK-HÉBERGEMENT G3	TP 2 CAFÉ-BRASSERIE G1	TP 2 RESTAURANT G2	TP 2 SNACK-HÉBERGEMENT G3	INDICATEURS DE PERFORMANCE
S 21	VISITE DE L'ILE AUX OISEAUX			Brasserie et restaurant fermées Présentation des critères d'évaluation			☺ Tenue, comportements et attitudes en adéquation avec l'entreprise et les codes de la profession ☺ Pertinence des renseignements donnés y compris sur l'environnement local ☺ Communication orale adaptée
	TA EXPÉRIMENTALE			CULTURE TECHNOLOGIQUE			
	VISITE DE L'ILE AUX OISEAUX			PRÉPARATION DE LA PFMP			
	SCIENCES APPLIQUÉES			GESTION APPLIQUÉE			
				REMEDIATION EN VUE PFMP (PORTFOLIO DE FORMATION)			
SEMAINES 22 À 28 PFMP N°2							
VACANCES D'ÉTÉ							