**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**E.3 – Épreuve professionnelle**

**E31 – sous épreuve de communication et de commercialisation**

**SPÉCIALITÉ**

**COMMERCIALISATION ET SERVICES EN RESTAURATION**

**Épreuve évaluée en CCF**

**Déroulement de l’épreuve**

**Durée : trois ateliers de trente minutes maximum**

**Coef. : 4**

|  |  |
| --- | --- |
| Logo du centre d’épreuves CCF |  |

**Numéro du candidat : \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_**

**Atelier Bar**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**COMMERCIALISATION ET SERVICES EN RESTAURATION**

**E31 –Sous-épreuve de communication et de commercialisation**

**ATELIER BAR**

**Durée : 30 minutes maximum Coefficient : 1**

**Numéro candidat : …………………………**

**Contexte : les membres de la commission d’évaluation jouent le rôle de clients.**

1. Prendre connaissance des produits mis à disposition
2. S’informer des besoins des clients
3. Proposer aux clients le cocktail que vous envisagez de réaliser
4. Compléter et valoriser la fiche technique correspondante ci-dessous
5. Réaliser le cocktail tout en répondant aux questions des clients
6. Servir le cocktail
7. Mener une analyse sensorielle et développer une argumentation commerciale de ce cocktail**.**

**FICHE TECHNIQUE DE RÉALISATION DE COCKTAIL (1 pers.)**

(à rendre au jury)

|  |
| --- |
| Nom du cocktail : |
| Catégorie : | Famille : |
| Mode d’élaboration : | Verrerie utilisée : |
| Décoration : | Prix de vente TTC proposé : |
| Ingrédients | Dose en cl | Coût H.TBout. | ContenanceBout. | Coût de ladose |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Quantité totale |  | Coût Matière |  |
|  |

|  |
| --- |
| **À compléter par les membres de la commission d’évaluation :****Éléments de contexte :** |
|  |

**L’atelier Sommellerie**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**COMMERCIALISATION ET SERVICES EN RESTAURATION**

**E31 –Sous-épreuve de communication et de commercialisation**

**ATELIER SOMMELLERIE**

**Durée : 30 minutes maximum Coefficient : 1**

**Numéro candidat : …………………………**

**Contexte : les membres de la commission d’évaluation jouent le rôle de clients.**

1. Prendre connaissance des produits mis à disposition
2. S’informer des besoins des clients
3. Présenter aux clients le vin que vous envisagez de faire déguster
4. Réaliser une analyse sensorielle du vin sélectionné
5. Proposer des accords mets-vins (maximum trois).

|  |
| --- |
| **À compléter par les membres de la commission d’évaluation :** |
| **Éléments de contexte :** |
| **Vin sélectionné par le candidat :** |

**L’atelier Valorisation des produits.**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**

**COMMERCIALISATION ET SERVICES EN RESTAURATION**

**E31 –Sous-épreuve de communication et de commercialisation**

**ATELIER VALORISATION DES PRODUITS**

**Durée : 30 minutes maximum Coefficient : 2**

**Numéro candidat : …………………………**

**Contexte : les membres de la commission d’évaluation jouent le rôle de clients.**

1. S’informer des besoins des clients
2. Prendre connaissance des produits mis à disposition sur le buffet et indiquer ci-dessous votre proposition de menu.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Menu** | **Proposition** | **Accompagnements/Garnitures** | **Accord met/vin** |
| **Entrée** |  |  |  |
| **Plat principal** |  |  |  |
| **Fromage** |  |  |  |
| **Dessert** |  |  |  |

1. Présenter votre menu aux clients en développant une argumentation commerciale
2. Proposer aux clients pour chacun des plats, un accord mets-vins
3. Répondre aux sollicitations orales des membres de la commission d’évaluation