

Atelier **VALORISATION DES PRODUITS (40 points)**

DEMARCHE...

1. **Prendre connaissance des produits** en énumérant le nom de chacun
2. **Détecter les besoins des clients**
3. **Proposer** : Concept de restauration + Thématique du menu + Structure du menu envisagé (*nombre et types de plats*)
4. **⚠ TEMPS DE REFLEXION** « *Besoin de quelques minutes pour choisir les produits et proposer des mets répondant à vos attentes* »
 ➔ Sélectionner les produits utilisés dans le menu (*les placer ensemble sur la table*)
5. **Construire le menu** : Mettre en évidence les produits pour chaque mets + Intituler les mets de façon commerciale + Proposer 3 mots vendeurs pour chaque plat
6. **Composer des accords mets/boissons** : Accord vertical (3 plats = 1 vin OU 5 plats = 2 vins)
 Accord horizontal (une boisson pour chaque plat)
7. **Questions du jury**

Atelier **SOMMELLERIE (20 points)**

DEMARCHE...

1. **Prendre connaissance des vins sélectionnés**
2. **Détecter les besoins des clients** : Goûts et envies, segment de clientèle, mets choisis, environnement, saison, ...
3. **Proposer** : ➔ Type de vin (Vin rouge léger, charnu, charpenté, corsé / vin blanc sec, moelleux, liquoreux)
 ➔ Appellation
4. **Présenter le vin** : ➔ Vin français, vignoble, sous-vignoble, appellation, propriétaire ou négociant, millésime
 ➔ Cépage(s) du vignoble
 ➔ Etapes de la vinification (+ incidences possibles)
5. **Analyser** (étapes de l'analyse sensorielle) : ➔ Visuel
 ➔ Olfactif
 ➔ Gustatif
6. **Conclure** :
 ➔ Trois principales caractéristiques du vin
 ➔ Trois mots vendeurs
 ➔ Deux techniques de vente ou moyens de commercialisation (*Verre de vin « découverte » avec le menu du jour, ardoise avec sélection de vins, espace de vente « visuel », vin au verre, conseil du sommelier, forfait vins au verre avec un menu dégustation, ...*)
 ➔ Deux accords mets et vins (*NB : Choix de mets dans un contexte professionnel*)
 ➔ Méthodes de service (*Température + Carafer/décanner ? + Verres de service*)
 ➔ Potentiel de vieillissement
7. **Questions du jury**

Atelier **BAR (20 points)**

DEMARCHE...

1. **Prendre connaissance des alcools de base et autres produits mis à disposition**
2. **Détecter les besoins des clients** : Goûts et envies, segment de clientèle, environnement, saison, ...
3. **Proposer** : Type de cocktail, alcool de base, ...
4. **Compléter et valoriser la fiche technique correspondante**
5. **Réaliser le cocktail avec technicité et rapidité, tout en parlant de l'alcool de base**
6. **Inviter les membres du jury à goûter le cocktail** (*paille*)
7. **Mener une analyse sensorielle** (*visuelle, olfactive, gustative*)
8. **Développer une argumentation commerciale** (*+ coût d'achat, coefficient multiplicateur, prix de vente*)
9. **Questions du jury**