

SITUATION en Centre de Formation (80 points)



Académie de

Établissement

Nom, prénom du candidat

Session 2014

La situation d'évaluation en établissement de formation se déroule lors du deuxième semestre de la classe de terminale professionnelle.

Positionnement et évaluation du candidat									
Pôle	Compétences	Compétences opérationnelles	Compétences*				Critères d'évaluation	pts	barème
			N	ECA		M			
			N	-	+	M			
Atelier BAR (20 points – 30 minutes maximum)									
1	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale					Pertinence des conseils et de l'argumentation		/20
	C1.3 Vendre des prestations	C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons					Qualité de l'écoute, cohérence de la proposition en rapport avec les besoins de la clientèle et les produits à disposition. Force de conviction		
Atelier SOMMELLERIE (20 points – 30 minutes maximum)									
1	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale					Pertinence des conseils et de l'argumentation		/14
	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets					Cohérence de l'accord Originalité-modernité de la proposition		
5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et des productions					Qualité de l'analyse sensorielle		/6
Atelier VALORISATION DES PRODUITS (40 points – 30 minutes maximum)									
1	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale					Pertinence des conseils et de l'argumentation		/30
	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.1 Valoriser les produits					Qualité de la valorisation des produits Force de conviction		
		C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons					Qualité de l'écoute, cohérence de la proposition en rapport avec les besoins de la clientèle et les produits à disposition. Force de conviction		
		C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons et boissons-mets					Cohérence de l'accord Originalité-modernité de la proposition		
5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-1.4 Appliquer les principes de nutrition et de diététique					Prise en compte de la notion d'équilibre alimentaire dans les conseils à apporter à la clientèle		/10
	C5-2 Maintenir la qualité globale	C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions					Conformité du contrôle		
							* NM = Non Maîtrisé ECA = En Cours d'Acquisition M = Maîtrisé		/80

Membres du jury		
Fonction	NOM Prénom	Émargement
Professeur ou formateur		
Professionnel		

Appréciation

Situation - E31



/80 points



Académie de

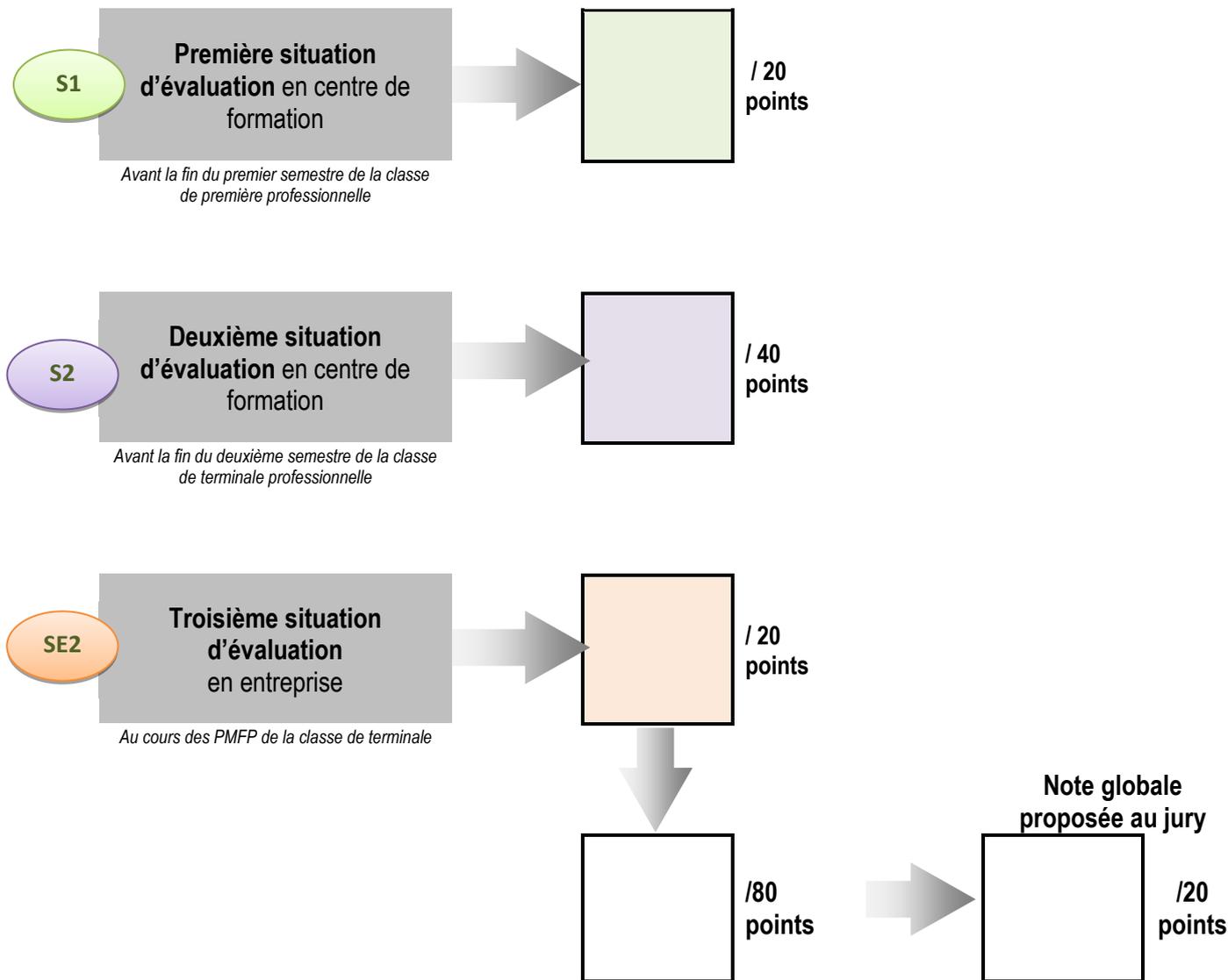
Établissement

Nom, prénom
du candidat

Session
2014

Évaluation de la sous-épreuve E32 – Organisation et mise en œuvre d'un service

Grille d'évaluation récapitulative



Appréciation



Académie de

Établissement

Nom, prénom du candidat

Session 2014

La situation est réalisée avant la fin du premier semestre de la classe de première

Positionnement et évaluation du candidat									
Pôle	Compétences	Compétences opérationnelles	Compétences*			Critères d'évaluation	pts	barème	
			N	ECA	M				
				-	+				
Phase écrite									
1	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.1 Valoriser les produits				La commercialisation et la valorisation des produits			
		C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons ou boissons-mets							
2	C2-1 Réaliser la mise en place	C2-1.2 Organiser la mise en place				La qualité de la mise en place			
	C2.2 Gérer le service	C2-2.1 Participer à l'organisation avec les autres services				La répartition des tâches			
		C2-2.2 Organiser et répartir les activités et les tâches avant, pendant et après le service							
4	C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnement	C4-1.1 Déterminer les besoins en consommables et en petits matériels en fonction de l'activité prévue				L'approvisionnement en matière d'œuvre			
		C4-1.4 Renseigner les documents d'approvisionnements							
Phase pratique									
1	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.2 Accueillir la clientèle				L'accueil et la prise en charge de la clientèle			
		C1-1.3 Recueillir les besoins et les attentes de la clientèle							
		C1-1.4 Présenter les supports de vente				La commercialisation des produits			
		C1-1.8 Prendre congé du client				La prise de congé			
	C1-2 Entretien des relations professionnelles	C1-2.1 Communiquer avant le service avec les équipes				Les annonces au passe			
		C1-2.2 Communiquer en situation de service avec les équipes							
C1-3 Vendre des prestations	C1-3.1 Valoriser les produits				La commercialisation des produits				
	C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons								
	C1-3.5 Prendre une commande					La prise de commande			
2	C2-1 Réaliser la mise en place	C2-1.1 Entretien des locaux et des matériels				La remise en état des locaux			
		C2-1.3 Réaliser les différentes mises en place				La qualité de la mise en place			
		C2-1.4 Contrôler les mises en place							
	C2-3 Servir des mets et des boissons	C2-3.1 Servir des mets				Le service des mets et des boissons Les règles de présence et de savoir-être La synchronisation du service			
		C2-3.3 Servir des boissons							
3	C3-1 Travailler en équipe	C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels				La communication avec les différents services			
		C3-1.2 Appliquer et faire appliquer les plannings de service				La répartition des tâches			
	C3-3 Rendre compte de son travail	C3-3.1 Produire une synthèse écrite				Qualité du document et réalisme professionnel			
		C3-3.2 Présenter oralement la synthèse				Attitude et comportement professionnel dans l'acte de communication			
5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-1.2 Respecter les dispositions réglementaires, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité				Respect réglementation			
		C5-1.3 Intégrer les dimensions liées à l'environnement et au développement durable dans sa pratique				Respect des recommandations (environnement durable)			
		C5-1.4 Appliquer des principes de nutrition et de diététique				Respect des recommandations			
	C5-2 Maintenir la qualité globale	C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions				Respect de la réglementation			
		C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et des productions							
		C5-2.3 Contrôler la qualité marchande des matières premières et des productions				Respect de la réglementation			
Compétences : BEP uniquement / BEP et Bac Pro			* NM = Non Maîtrisé ECA = En Cours d'Acquisition M = Maîtrisé						
Total Baccalauréat Professionnel (en points)								/20	

CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « Commercialisation et Services en Restauration »
E32 Sous-épreuve d'organisation et de mise en œuvre d'un service

Membres du jury			Appréciation
Fonction	NOM Prénom	Émargement	
Professeur ou formateur			
Professionnel			

Situation 1 - E32



/20 points



Académie de

Établissement

Nom, prénom du candidat

Session 2014

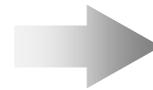
La situation est réalisée au cours du deuxième semestre de la classe de terminale

Positionnement et évaluation du candidat									
Pôle	Compétences	Compétences opérationnelles	Compétences*			Critères d'évaluation	pts	barème	
			N	ECA					M
			N	-	+				
Phase écrite									
2	C2-1 Réaliser la mise en place	C2-1.2 Organiser la mise en place				La qualité de la mise en place		/6	
	C2.2 Gérer le service	C2-2.2 Organiser et répartir les activités et les tâches avant, pendant et après le service				La répartition des tâches			
4	C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnement	C4-1.1 Déterminer les besoins en consommables et en petits matériels en fonction de l'activité prévue				L'approvisionnement en matière d'œuvre			
		C4-1.4 Renseigner les documents d'approvisionnements							
Phase pratique									
1	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.2 Accueillir la clientèle				L'accueil et la prise en charge de la clientèle		/10	
		C1-1.3 Recueillir les besoins et les attentes de la clientèle				La commercialisation des produits			
		C1-1.4 Présenter les supports de vente				La prise de congé			
		C1-1.8 Prendre congé du client							
	C1-2 Entretenir des relations professionnelles	C1-2.2 Communiquer en situation de service avec les équipes				La communication avant et pendant le service avec les différents services			
		C1-2.3 Communiquer au sein d'une équipe, de la structure							
	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.5 Prendre une commande				La prise de commande			
C1-3.6 Favoriser la vente additionnelle, la vente à emporter					La commercialisation et la valorisation des produits				
C1-3.7 Facturer et encaisser					Le contrôle de la facturation et du règlement				
2	C2-1 Réaliser la mise en place	C2-1.1 Entretien des locaux et des matériels				La remise en état des locaux		/10	
		C2-1.3 Réaliser les différentes mises en place				La qualité de la mise en place			
		C2-1.4 Contrôler les mises en place							
	C2-3 Servir des mets et des boissons	C2-3.1 Servir des mets				Le service des mets et des boissons			
		C2-3.2 Valoriser des mets				Les règles de préséance et de savoir-être			
		C2-3.3 Servir des boissons				La synchronisation du service La maîtrise gestuelle d'une technique dans le cadre de la valorisation des mets			
3	C3-1 Animer une équipe	C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels				La communication avec les différents services		/4	
	C3-2 Optimiser les performances de l'équipe	C3-2.1 Évaluer son travail et/ou celui de son équipe				La répartition des tâches			
4	C4-2 Contrôler les mouvements de stock	C4-2.1 Réceptionner et contrôler les produits livrés				L'approvisionnement en matière d'œuvre		/4	
		C4-2.2 Réaliser les opérations de déconditionnement et de conditionnement							
		C4-2.3 Stocker les produits							
5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-1.1 Être à l'écoute de la clientèle				Respect réglementation		/6	
		C5-1.2 Respecter les dispositions réglementaires, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité							
		C5-1.3 Intégrer les dimensions liées à l'environnement et au développement durable dans sa pratique professionnelle							
	C5-2 Maintenir la qualité globale	C5-2.3 Contrôler la qualité marchande des matières premières et des productions				Respect de la réglementation			
* NM = Non Maîtrisé ECA = En Cours d'Acquisition M = Maîtrisé									
Total Baccalauréat Professionnel (en points)								/40	

CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « Commercialisation et Services en Restauration »
E32 Sous-épreuve d'organisation et de mise en œuvre d'un service

Membres du jury			Appréciation
Fonction	NOM Prénom	Émargement	
Professeur ou formateur			
Professionnel			

Situation 2 - E32



/40 points



Académie de

Établissement

Nom, prénom du candidat

Session 2014

Entreprise
1

Entreprise
2

Entreprise
3

L'évaluation certificative est réalisée au cours des périodes de formation en milieu professionnel de la classe de terminale professionnelle.

Positionnement et évaluation du candidat																				
Pôle	Compétences	Compétences opérationnelles	Critères d'évaluation	1 ^{ère} évaluation formative					2 ^{ème} évaluation formative					Évaluation certificative						
				Compétences*			Conseils tuteur	Compétences			Conseils tuteur	Compétences			Barème					
				N	ECA			M	N	ECA		M	N	ECA		M				
				M	-	+		M	M	-		+	M	M		-	+	M		
1	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.2 Accueillir la clientèle	L'accueil et la prise en charge de la clientèle																	
		C1-1.3 Recueillir les besoins et les attentes de la clientèle																		
		C1-1.4 Présenter les supports de vente	Commercialisation des produits																	
		C1-1.8 Prendre congé du client	La prise de congé																	
	C1-2 Entretien des relations professionnelles	C1-2.2 Communiquer en situation de service avec les équipes	La communication avant et pendant le service avec les différents services																	
		C1-2.3 Communiquer au sein d'une équipe, de la structure																		
	C1-3 Vendre des prestations	C1-3.5 Prendre une commande	La prise de commande																	
C1-3.6 Favoriser la vente additionnelle, la vente à emporter		Commercialisation et valorisation des produits																		
C1-3.7 Facturer et encaisser		Le contrôle de la facturation et du règlement																		
2	C2-1 Réaliser la mise en place	C2-1.1 Entretien des locaux et des matériels	La remise en état des locaux																	
		C2-1.2 Organiser la mise en place	La qualité de la mise en place																	
		C2-1.3 Réaliser les différentes mises en place																		
		C2-1.4 Contrôler les mises en place																		
	C2-2 Gérer le service	C2-2.2 Organiser et répartir les activités et les tâches avant, pendant et après le service	La répartition des tâches																	
	C2-3 Servir des mets et des boissons	C2-3.1 Servir des mets	Le service des mets et des boissons Les règles de présence et de savoir-faire La synchronisation du service La maîtrise gestuelle d'une technique dans le cadre de la valorisation des mets																	
		C2-3.2 Valoriser des mets																		
C2-3.3 Servir des boissons																				
3	C3-1 Animer une équipe	C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels	La communication avec les différents services																	
	C3-2 Optimiser les performances de l'équipe	C3-2.1 Évaluer son travail et/ou celui de son équipe	La répartition des tâches																	
4	C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnement	C4-1.1 Déterminer les besoins en consommables et en petits matériels en fonction de l'activité prévue	L'approvisionnement en matière d'œuvre																	
		C4-1.4 Renseigner les documents d'approvis.																		
	C4-2 Contrôler les mouvements de stock	C4-2.1 Réceptionner et contrôler les produits livrés	L'approvisionnement en matière d'œuvre																	
C4-2.2 Réaliser les opérations de déconditionnement et de conditionnement																				
C4-2.3 Stocker les produits																				

5	C5-1 Appliquer la démarche qualité	C5-1.1 Être à l'écoute de la clientèle C5-1.2 Respecter les dispositions réglementaires, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité C5-1.3 Intégrer les dimensions liées à l'environnement et au développement durable dans sa pratique professionnelle	Respect réglementation																	/2
	C5-2 Maintenir la qualité globale	C5-2.3 Contrôler la qualité marchande des matières premières et des productions	Respect de la réglementation																	
* NM = Non Maîtrisé ECA = En Cours d'Acquisition M = Maîtrisé																		/20		
Total Baccalauréat Professionnel (en points)																				

Situation 3 - E32

/20 points

Positionnement et évaluation du candidat "Savoir Être"

Pôle	Compétences	Points d'évaluation	Formative 1					Formative 2					Formative 3						
			N	ECA		M	Conseils du tuteur	N	ECA		M	Conseils du tuteur	N	ECA		M			
				-	+				-	+				-	+				
3	C3-1.1 Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnels	Faire preuve de curiosité professionnelle et demander des conseils.																	
		Effectuer son travail, selon les consignes, sans attendre les ordres.																	
		Respecter les horaires de travail et faire preuve de ponctualité.																	
		Faire preuve de motivation.																	
		Faire preuve de dynamisme, de participation active, de rapidité, de vivacité dans son travail.																	
		Se présenter et avoir une tenue propre et adaptée au milieu professionnel.																	
		S'intégrer d'une manière active au sein de l'équipe.																	
		Garder la maîtrise de soi.																	
		Savoir s'adapter aux remarques formulées.																	
Faire preuve de discrétion.																			

Membres du jury pour la 1 ^{ère} évaluation		
Fonction	NOM Prénom	Émargement
Professeur ou formateur		
Professionnel		

Appréciation

Membres du jury pour la 2 ^{ème} évaluation		
Fonction	NOM Prénom	Émargement
Professeur ou formateur		
Professionnel		

Appréciation

Membres du jury pour la 3 ^{ème} évaluation		
Fonction	NOM Prénom	Émargement
Professeur ou formateur		
Professionnel		

Appréciation