|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Afficher l'image d'origine |  | Insérer ici le logo de l’établissement |

CONTROLE EN COURS DE FORMATION – CCF

**Epreuve EP2**

**Accueil, service et commercialisation en HCR**

Pratique et orale - Coefficient 14

Organisée en classe de terminale dans l’établissement de formation avant la fin du deuxième semestre.

**Mon livret de préparation à l’épreuve EP2**

Nom / Prénom …………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………

**ACTIVITE DE CAFE-BRASSERIE**

**Les objectifs :**

**Je réalise les prestations de CAFE-BRASSERIE.**

**Je mets en œuvre les activités emblématiques du secteur CAFE-BRASSERIE.**

**Le déroulement :**

1. **Partie pratique professionnelle.**

**⇨J’organise et réalise la ou les tâches demandées permettant de mettre en œuvre les techniques professionnelles exigées par le sujet de l’épreuve CAFE-BRASSERIE.**

Les travaux demandés prennent la forme d’ateliers professionnels et d’un service en café-brasserie.

**Exemples de travaux demandés :** (voir liste des activités professionnelles de votre carnet personnel)

- Prendre la commande – préparer et servir un petit déjeuner (buffet ou plateau) – Préparer et servir une boisson (froide ou chaude) – réaliser une préparation d’office – remettre en température et dresser un plat cuisiné élaboré à l’avance PCEA – conserver et reconditionner des aliments bruts ou élaborés – préparer et présenter des produits de restauration minute – mettre en place et réaliser un service, etc…

1. **Partie orale, en fin d’activité - durée 5 mn.**

**⇨ J’échange avec le jury sur ma prestation – durant l’entretien, je présente la prestation réalisée, les tâches mises en œuvre, les techniques gestuelles employées, les équipements et les produits utilisés.**

**⇨ Je présente et valorise des produits et des spécialités culinaires locales avec l’aide d’un support commercial personnel.**

Remarque : le support commercial est obligatoire, il adapté à une situation de vente. Il n’est pas évalué mais sert de prétexte à la communication commerciale. Il est réalisé au cours de la formation.

**Exemples de supports commerciaux :** - une carte des mets simplifiée – une carte des boissons

– un flyer ou un chevalet de promotion de mets ou de boissons – un support numérique**.**

1 / 2

**Le pôle et les compétences concernés par l’épreuve EP2 :**

L’épreuve porte sur la maîtrise des compétences suivantes :

|  |  |
| --- | --- |
| **Pôle 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 client**.**  **Compétence 6** : **Communiquer** en fonction du contexte  professionnel et en respectant les usages de la profession. |

**En annexe, mon support commercial personnel.**

1 / 2