|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Insérer ici le nom de l’établissement | **FICHE CONTRAT DE POSTE****3 ATELIERS : - BAR - SOMMELLERIE - PRODUITS** | **BAC PRO CSR** | **SESSION 20**…….. |
| **- Fiche d’autoévaluation et de suivi des acquis - Epreuve Professionnelle E31 Commercialisation et Communication**  |
| **Nom prénom de l’élève** |
| **Travail de l’élève : complétez le tableau.** |
| **Les 5 pôles concernés par la fiche sont** |
| **POLE 1 Communication, démarche commerciale et relation clientèle** | **POLE 2 Organisation et services en restauration** |
| **POLE 3 Animation et gestion d’équipe en restauration** | **POLE 4 Gestion des approvisionnements et d’exploitation en restauration** | **POLE 5 Démarche qualité en restauration** |

|  |  |
| --- | --- |
| Afficher l'image d'origine**PÔLES****COMPETENCES****COMPETENCES OPERATIONNELLES****ACTIVITES & TACHES PROFESSIONNELLES** | **Modes et critères d’évaluation**  |
| **Seconde Pro** | **Première Pro** | **Terminale Pro** |
| Mettre une croix | NM | ECA - | ECA+ | M | NM | ECA - | ECA+ | M |
| Je coche les compétences, les activités, les tâches observées. | J’évalue les activités, les tâches mises en œuvre. | Je finalise mes savoirs faire.Je valide les compétences. |
| LycéeFin année | PFMP 1 | PFMP 2 | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs |
| **POLE 1 Communication, démarche commerciale et relation clientèle** |
| **COMPETENCE C1-1 – Prendre en charge la clientèle** |
| **C1-1.5 Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale EP31** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les objectifs, les consignes commerciales de l’entreprise |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proposer des argumentaires marchands à l’écrit et à l’oral |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Conseiller judicieusement en répondant aux demandes et attentes de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Adopter une attitude active  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Compléter les fiches techniques de préparation du TP |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Formuler des argumentaires commerciaux « marchands » en mettant en évidence la qualité des produits (AOP, Label rouge…), les appellations, les modes d’élaboration, les caractéristiques de produits (origine, poids, aspects gustatifs…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rechercher les besoins de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reformuler les argumentaires, être à l’écoute |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **COMPETENCE C1-3 Vendre des prestations** |
| **C1-3.1 Valoriser les produits EP31** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et utiliser les moyens, outils favorisant la présentation et l’exposition des produits (buffets, vitrine réfrigérée, chariot…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et utiliser les moyens et supports d’affichage favorisant la publicité des produits TV, vidéo, affichages, plaquettes, flyers |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rechercher et développer une culture générale professionnelle relative à la connaissance des produits à promouvoir |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Créer et rédiger les fiches techniques pour les produits à valoriser |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et connaitre les caractéristiques des produits (histoires, géographie, labels de qualité, aspects gustatifs, les modes de transformation, d’élaboration, les saisons, dégustation, accords avec les boissons…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les objectifs, les consignes et la politique commerciale de l’entreprise pour valoriser les produits |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rechercher et développer une communication orale de qualité et utiliser un vocabulaire adapté |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Adopter une démarche dynamique et spontanée pour valoriser les produits |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Envisager et mettre en œuvre des animations, repas à thème, interventions extérieures |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mener une analyse sensorielle comparative, argumenter commercialement |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Participer activement au briefing avant le service |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

AT BAR SOM PROD – 2017/18 - 1

|  |  |
| --- | --- |
| **PÔLES****COMPETENCES****COMPETENCES OPERATIONNELLES****ACTIVITES & TACHES PROFESSIONNELLES** | **Modes et critères d’évaluation**  |
| **Seconde Pro** | **Première Pro** | **Terminale Pro** |
| Mettre une croix | NM | ECA - | ECA+ | M | NM | ECA - | ECA+ | M |
| Je coche les compétences, les activités, les tâches observées. | J’évalue les activités, les tâches mises en œuvre. | Je finalise mes savoirs faire.Je valide les compétences. |
| LycéeFin année | PFMP 1 | PFMP 2 | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs |
| **POLE 1 Communication, démarche commerciale et relation clientèle** suite |
| **COMPETENCE C1-3 Vendre des prestations** suite |
| **C1-3.3 Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons EP 31 / EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et analyser le profil de la clientèle et répondre aux attentes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Etre à l’écoute de la clientèle, proposer des réponses adaptées aux demandes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte et atteindre les objectifs commerciaux fixés par l’entreprise |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Conseiller judicieusement en répondant aux demandes et attentes de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Respecter les intérêts économiques et commerciaux de l’entreprise |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Adopter une communication orale dynamique et une force de conviction pour réaliser la vente (choix des mots, tonalité, gestuelle…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Formuler des argumentaires commerciaux marchands, pertinents et crédibles.Mettre en évidence la qualité des produits (AOP, BIO, Label rouge…), les appellations, les modes d’élaboration, les caractéristiques des produits, origines, poids, qualités, aspects gustatifs…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et utiliser les moyens, les outils adaptés pour mettre en œuvre les techniques de vente des mets et des boissons (supports de vente, buffet, chariot, flyers, affichage…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Développer et adopter une expression verbale et non verbale de qualité (sourire, bienveillance, courtoisie…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reformuler les argumentaires, être à l’écoute |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C1-3.4 Proposer des accords mets-boissons/ boissons-mets EP31 / EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les consignes et les objectifs commerciaux de l’entreprise |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier les besoins de la clientèle (goûts, budget, temps, origine, us et coutume alimentaire…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Conseiller, suggérer des accords en répondant aux attentes et besoins de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Connaître les produits (boissons, plats, produits bruts…) proposés à la vente sur les supports de vente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Présenter les caractéristiques des produits (appellations exactes, origines, prix, capacités, poids, calibres, modes d’élaboration, composants, aspects gustatifs dominant, labels…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rechercher et développer une communication orale de qualité et utiliser un vocabulaire adapté |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier et proposer des accords classiques, et proposer les tendances nouvelles  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Compléter et valoriser les fiches techniques de connaissances des produits |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les évolutions relatives à la consommation des boissons alcoolisées et proposer des standards adaptés (vin au verre, accord horizontal et/ou vertical, nombre de convives…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mener une analyse sensorielle comparative, argumenter commercialement |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

AT BAR SOM PROD - 2

|  |  |
| --- | --- |
| **PÔLES****COMPETENCES****COMPETENCES OPERATIONNELLES****ACTIVITES & TACHES PROFESSIONNELLES** | **Modes et critères d’évaluation**  |
| **Seconde Pro** | **Première Pro** | **Terminale Pro** |
| Mettre une croix | NM | ECA - | ECA+ | M | NM | ECA - | ECA+ | M |
| Je coche les compétences, les activités, les tâches observées. | J’évalue les activités, les tâches mises en œuvre. | Je finalise mes savoirs faire.Je valide les compétences. |
| LycéeFin année | PFMP 1 | PFMP 2 | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs |
| **POLE 2 Organisation et services en restauration** |
| **COMPETENCE C2-3 Servir des mets et des boissons** |
| **C2-3.3 Servir des boissons EP31 / EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Servir les boissons en appliquant les consignes techniques et commerciales de l’entreprise |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Connaître les boissons (BRSA, cocktails, apéritives, fermentées, vins, chaudes, digestives, eaux minérales, titrages alcooliques, composants, origines, élaboration, service, dosages, prix, capacités, aspects gustatifs…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Utiliser les matériels adaptés pour servir les boissons (verrerie, seaux, plateaux, shaker, blender…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mettre en œuvre les techniques appropriées à l’élaboration et au service des cocktails  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| MEO les techniques appropriées au service des  boissons : vins, chaudes, BRSA, eaux, apéritives, digestives – bières … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier, connaître et appliquer les différents standards en vigueur dans l’entreprise (dosages, grammages…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rédiger et utiliser les fiches techniques produits (cocktails, vins, boissons, Coupe Scott …) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mener une analyse sensorielle comparative, argumenter commercialement |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proposer des produits d’accompagnement (amuse-bouche, chocolats, confiseries, sucres dérivés…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PÔLE 3 - Animation et gestion d’équipe en restauration** |
| **COMPETENCE C3-3 – Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats** |
| **C3-3.1 Produire une synthèse écrite pour rendre compte de son activité et de ses résultats**  **EP31 / EP32 / EP2 / PFMP** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Développer et optimiser : - les qualités rédactionnelles - la pertinence et la structuration de l’argumentation - employer le vocabulaire technique adapté |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rédiger les documents spécifiques exigés pour chaque atelier : - fiches produits - d’analyses sensorielles comparatives – fiches cocktails - d’organisation du travail poste et tâches… |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C3-3.2 Présenter oralement la synthèse EP31 / EP32 / EP2 / PFMP / E22** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Développer, optimiser : - les qualités de l’expression orale (clarté, registre de langage, intonation…) - employer le vocabulaire technique adapté - les qualités de l’argumentation (structure, concision adéquation avec les activités menées et les résultats) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| - Restituer oralement, rendre compte : - des analyses sensorielles - des travaux menés - des résultats obtenus - Justifier les choix et les orientations adoptées. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

AT BAR SOM PROD - 3

|  |  |
| --- | --- |
| **PÔLES****COMPETENCES****COMPETENCES OPERATIONNELLES****ACTIVITES & TACHES PROFESSIONNELLES** | **Modes et critères d’évaluation**  |
| **Seconde Pro** | **Première Pro** | **Terminale Pro** |
| Mettre une croix | NM | ECA - | ECA+ | M | NM | ECA - | ECA+ | M |
| Je coche les compétences, les activités, les tâches observées. | J’évalue les activités, les tâches mises en œuvre. | Je finalise mes savoirs faire.Je valide les compétences. |
| LycéeFin année | PFMP 1 | PFMP 2 | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs |
| **PÔLE 4 - Gestion des approvisionnements en restauration - Gestion d'exploitation en restauration** |
| **COMPETENCE 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 EP32 / PFMP** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Contrôler les stocks journaliers en consommables (essuie mains, papier WC, sacs poubelle, papiers dentelles, set de table, serviettes papier, papier A4, facturettes clients, rouleau paiement TPE, chalumeaux…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Contrôler les stocks journaliers en consommables alimentaires (aromates, condiments, épices, café, infusions…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Déterminer les besoins en consommables, rédiger les bons de commandes, commander, réceptionner et rétablir les stocks dans les zones de stockage adaptées |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C4-1.3 Participer à la planification des commandes et des livraisons E22 S2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Commandes planifiées pour le service et autocontrôle quotidien : mettre en œuvre les opérations de commandes et de livraisons journalières, aux différents postes de travail (office, plonge, cave, bar, caisse…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C4-1.4 Renseigner les documents d’approvisionnement EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rédiger les bons de commandes, renseigner les documents selon la nature des produits |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **COMPETENCE C4-2 - Contrôler les mouvements de stocks** |
| **C4-2.1 Réceptionner et contrôler les produits livrés EP32**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Réceptionner et contrôler la qualité des produits livrés (DLC, DDM, DCR, aspects visuel, olfactif, tactile…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Réceptionner et contrôler les quantités des produits livrés, la conformité entre la commande et la livraison  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C4-2.2 Réaliser les opérations de déconditionnement et de conditionnement EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier les produits et procéder au déconditionnement et conditionnement des produits livrés |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Respecter la marche en avant  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C4-2.3 Stocker les produits EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier les zones de stockage |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Stocker dans les zones de stockage adaptées (sèche, positive, négative…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C4-2.5 Réaliser un inventaire E22 S2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mettre en œuvre les procédures d’inventaires (bar, cave, office…) périodiques |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Utiliser les fiches inventaire adaptées aux produits |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Rendre compte des états des inventaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

AT BAR SOM PROD - 4

|  |  |
| --- | --- |
| **PÔLES****COMPETENCES****COMPETENCES OPERATIONNELLES****ACTIVITES & TACHES PROFESSIONNELLES** | **Modes et critères d’évaluation**  |
| **Seconde Pro** | **Première Pro** | **Terminale Pro** |
| Mettre une croix | NM | ECA - | ECA+ | M | NM | ECA - | ECA+ | M |
| Je coche les compétences, les activités, les tâches observées. | J’évalue les activités, les tâches mises en œuvre. | Je finalise mes savoirs faire.Je valide les compétences. |
| LycéeFin année | PFMP 1 | PFMP 2 | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs |
| **PÔLE 5 - Démarche qualité en restauration** |
| **COMPETENCE C5-1 – Appliquer la démarche qualité** |
| **C5-1.1 Être à l'écoute de la clientèle EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les remarques, les comportements de consommation de la clientèle  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Déterminer le profil de la clientèle (affaires, loisirs, pressée, budget, connaisseur…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier les besoins et les attentes de la clientèle |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C5-1.2 Respecter les dispositions réglementaires, les règles d’hygiène, de santé et de sécurité**  **EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Identifier, appliquer, respecter :– les tenues vestimentaires règlementaires adaptées aux différents postes de travail – le règlement intérieur – le plan de maîtrise et de suivi sanitaire – l’organigramme de l’entreprise – les normes et consignes d’évacuation et de sécurité incendies / accidents – les pictogrammes de sécurité et d’informations - de marche en avant des produits – les procédures de tri sélectifs et du circuit des déchets – d’étiquetages et du suivi de la qualité organoleptiques des produits périssables à usage délimité après ouverture – les protocoles d’utilisation et de stockage des produits d’entretien - le guide de bonnes pratiques (lavage des mains)… |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C5-1.3 Intégrer les dimensions liées à l’environnement et au développement durable dans sa pratique professionnelle EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les consignes d’observation et les documents relatifs au développement durable :- consommation raisonnée des énergies, de l’eau, des produits d’entretien – du tri sélectif et de la gestion des déchets  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C5-1.4 Appliquer des principes de nutrition et de diététique EP32**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **COMPETENCE C5-2 – Maintenir la qualité globale** |
| **C5-2.1 Contrôler la qualité sanitaire des matières premières et des productions EP32**  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Vérifier les DLC, DDM, DCR, températures de zones de stockage (+ / -) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mener des autocontrôles périodiques (visuels, tactiles, olfactifs, repérages des défauts…) pour confirmer la qualité sanitaire des matières premières et des productions (produits en cours de fabrication et transformé…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Contrôler la conformité des emballages et reconditionner si besoin |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Appliquer la procédure 1er entré / 1er sorti |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proposer et appliquer des mesures correctives dans le cas de non-conformité |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C5-2.2 Contrôler la qualité organoleptique des matières premières et des productions EP31** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mener des analyses sensorielles périodiques des produits et des fabrications (visuels, tactiles, olfactifs, repérages des défauts…) pour confirmer la qualité des matières premières et des productions |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proposer et appliquer des mesures correctives dans le cas de non-conformité |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **C5-2.3 Contrôler la qualité marchande des matières premières et des productions EP32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Contrôler avant envoi (repérages des défauts) la conformité des productions en fonction des commandes, des fiches techniques, par rapport aux attentes du client:- températures – présentation / décoration – netteté – point de cuisson, végétarien, poids, sans crevettes…) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proposer et appliquer des mesures correctives dans le cas de non-conformité |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

AT BAR SOM PROD - 5

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJECTIFS PERMANENTS** | **Modes et critères d’évaluation**  |
| **Seconde Pro** | **Première Pro** | **Terminale Pro** |
| Mettre une croix | NM | ECA - | ECA+ | M | NM | ECA - | ECA+ | M |
| Je coche les objectifs observés ou mis en œuvre | J’évalue les objectifs mis en œuvre | Je finalise mes savoirs faire.Je valide les objectifs permanents. |
| LycéeFin année | PFMP 1 | PFMP 2 | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs | Lycée1 | Lycée2 | PFMP 1 | PFMP 2 | Bilantuteurs |
| Compléter les fiches techniques de préparation du TP et les fiches produits |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Evoluer avec la tenue vestimentaire professionnelle adaptée |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Respecter les règles d’hygiène personnelle liées aux métiers HR |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Autoévaluer son travail, contrôler et apporter les modifications appropriées |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Mettre en œuvre et respecter les procédures de mise en place et de respect des règles d’hygiène et de sécurité liées au poste |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prendre en compte les objectifs, les consignes techniques et commerciales de l’entreprise HR |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Défendre et respecter les intérêts économiques et commerciaux de l’entreprise |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Adopter un état d’esprit et comportement professionnel positifs favorisant l’enrichissement personnel et d’autrui (élèves, clients, personnels, professeurs…)  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

AT BAR SOM PROD – 2017/18 - 6