

CLASSE TERMINALE
Technologie

SAVOIRS	COMPÉTENCES ATTENDUES (être capable de ...)
<p><i>Implantation d'une formule de restauration en libre-service.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Evolution des besoins des consommateurs.- Différents systèmes de distribution en libre-service.- Implantation de la salle à manger.- Organisation des services.	<ul style="list-style-type: none">- Utiliser les paramètres spécifiques aux <i>différents</i> systèmes de distribution en libre-service.- Comparer l'organisation de ce type de distribution avec celle qui existe en restauration classique.
<p><i>L'enregistrement et la facturation des ventes.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Mise en place de la saisie des informations.- Différents matériels de facturation.- Les modes de règlements.	<ul style="list-style-type: none">- Discerner les types de matériels de facturation à utiliser en fonction de l'exploitation et des informations souhaitées.- Expliquer les systèmes de prise de commande et de facturation (manuels, informatiques).
<p><i>L'organisation du travail.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Structure des entreprises.- Détermination des besoins en personnel de service.- La répartition du travail.- Les documents de planification du travail.- La législation du travail en restauration.	<ul style="list-style-type: none">- Regrouper les tâches au sein de fonctions homogènes selon les critères de service et la capacité d'un établissement.- Réaliser des plannings horaires de travail en respectant la législation.
<p><i>Élaboration des supports de ventes.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Élaboration de la carte des mets et de la carte des boissons.- Les différents types de menus.- Présentation matérielle de la carte.	<ul style="list-style-type: none">- Différencier les supports de vente d'une carte des mets et d'une carte des boissons.- Choisir un support adapté à chaque formule de restauration.
<p><i>Les prix de vente en restauration</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Les contraintes commerciales et économiques.- Les marges modulées.- Les principes d'Omnès.- Préparation des tarifs.	<ul style="list-style-type: none">- Calculer l'indice réponse consommateur à une carte donnée.- Citer les facteurs commerciaux économiques qui régissent l'élaboration des prix de vente- Expliquer les tarifs différenciés dans une exploitation.
<p><i>La vente en restauration.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Analyse de la clientèle.- Techniques de vente au restaurant.- Promotion des ventes au niveau local.- Promotion des ventes au sein de l'établissement.- La motivation du personnel.	<ul style="list-style-type: none">- Citer les principaux segments de clientèle en restauration.- Répertorier, les outils promotionnels en restauration.- Utiliser les techniques facilitant la relation commerciale avec les clients- Enumérer et expliquer les besoins psychologiques des employés et des clients.

Technologie

SAVOIRS	COMPÉTENCES ATTENDUES (être capable de ...)
<p>Contrôle des marchandises en restauration.</p> <ul style="list-style-type: none">- Les achats.- Le stockage.- La distribution interne.- Le contrôle des marchandises consommées. <p>La restauration en banquets et les réunions.</p> <ul style="list-style-type: none">- Définition du produit.- Structure et organisation du département.- La prospection de la clientèle.- L'organisation préliminaire.- Le déroulement de la manifestation.- La facturation et le contrôle des ventes.	<ul style="list-style-type: none">- Utiliser et décrire le circuit des documents d'approvisionnement, de distribution et de contrôle.- Déterminer les besoins et déclencher une procédure d'achats.- Contrôler les flux de marchandises au sein de l'entreprise.- Evaluer et comparer les coûts réels et potentiels des marchandises. <ul style="list-style-type: none">- Relater la spécificité du département banquets.- Comprendre et utiliser les documents relatifs à l'organisation des banquets.- Définir l'organisation d'une manifestation.- Réaliser la séquence documentaire propre au service des banquets.

Technologie appliquée et travaux pratiques

Projets professionnels

Le projet professionnel est une étude complète qui comprend :

- la conception et mise en forme de l'idée,
- la mise en place de l'organisation,
- la réalisation du travail,
- l'analyse et l'évaluation du projet.

Les techniques mises en oeuvre couvrent les champs d'activité suivants

- l'analyse des besoins de la clientèle,
- l'élaboration du produit,
- l'élaboration des prix,
- la commercialisation,
- l'animation

Ces activités de projets favoriseront l'interdisciplinarité.

Les thèmes abordés dans le cadre de ces activités peuvent être les suivants.

SAVOIRS	COMPÉTENCES ATTENDUES (être capable de ...)
<p><i>Service des petits déjeuner</i></p> <p><i>Restauration à l'étage</i></p> <p><i>Restauration à thème</i></p> <p><i>Restauration en banquets.</i></p> <p><i>Manifestations spéciales.</i></p> <p><i>Différentes formules de distribution en restauration.</i></p> <p><i>Restauration gastronomique.</i></p> <p><i>Bar et autres débits de boissons.</i></p> <p><i>Informatisation de l'enregistrement et du contrôle des ventes.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser différentes formules de petits-déjeuners à l'étage et au restaurant - Assurer différentes prestations de restauration à l'étage: repas, service des boissons et autres prestations spécifiques. - Réaliser un repas à thème faisant appel aux cuisines régionales, nationales et internationale - Réaliser des opérations réunissant un nombre important de convives. - Réaliser des opérations à caractère spécial : <ul style="list-style-type: none"> • conférence, • séminaire, • service traiteur. - Mettre en place différents types de distribution : <ul style="list-style-type: none"> • restaurant avec buffet, • restauration rapide (fast-food), • restauration en libre-service. - Réaliser une prestation de haute qualité mettant en oeuvre des techniques de préparations et de finition devant les clients. - Réaliser différentes formules de distribution de boissons et prestations complémentaires (pâtisseries, glaces). Exemples: Bar Américain, Bar à Vin, Bar Glacier. - Mettre en place un système de facturation. - Utiliser un système pour gérer les achats, les stocks, les standards en restauration.