Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Restaurant, veuillez visiter :
bprestaurant.fr/annales-sujets-et-corriges

# Sous-épreuve U12 : VENTE COMMERCIALISATION

**Session 2007** • Code sujet : **Non indiqué** • Durée : **15 minutes maximum (+ 15 minutes d'anglais)** • Coefficient : **2**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

**1. Vente et commercialisation** (3 questions) **Page 3**

**2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 6**

**Sujet officiel (PDF) :** https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U12 - Vente commercialisation/2007/BP Restaurant - U12 - Vente commercialisation - Session 2007 - 1-Sujet.pdf

# 1. Vente et commercialisation

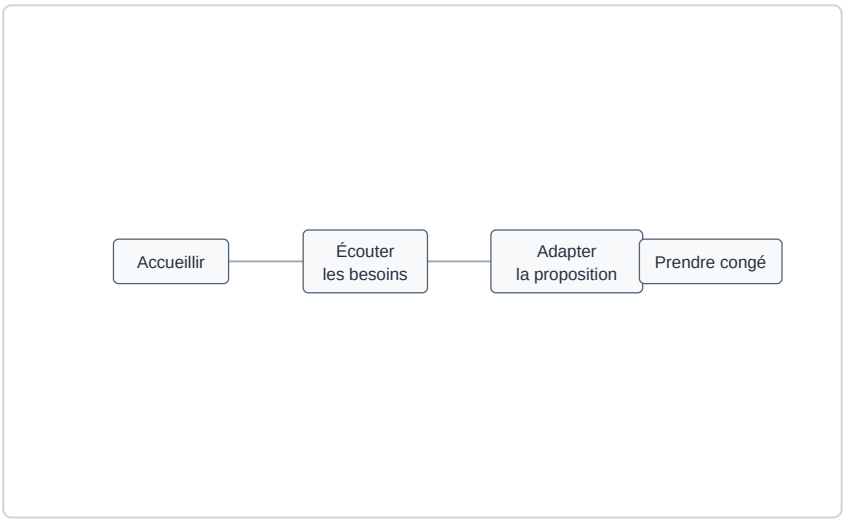
Le candidat est évalué dans une situation de vente auprès de clients, en tenant compte du contexte indiqué par le jury, par exemple leur budget, le temps disponible ou les circonstances du repas. La grille évalue l'accueil, le conseil sur les mets et boissons, la communication professionnelle et la qualité du support.

## Accueil, comportement et adaptation

**Question 1. Accueillir les clients et prendre congé d'eux avec professionnalisme, adopter une tenue, une attitude et une gestuelle adaptées, puis ajuster les propositions à la situation indiquée par le jury, notamment aux contraintes de temps, de budget ou aux circonstances du repas.**

Accueillez les clients avec le sourire, une formule de bienvenue et une attitude disponible. Soignez votre tenue, votre posture et vos gestes. Écoutez les besoins exprimés et tenez compte de la situation précisée par le jury : clients pressés, budget ou circonstances du repas. Formulez une proposition réaliste, puis vérifiez qu'elle convient. Accompagnez enfin les clients avec courtoisie et prenez congé d'eux par une formule polie.

**Accueil et adaptation au client**




Tenir compte du contexte indiqué par le jury.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Un accueil courtois, une attitude professionnelle et des propositions adaptées au contexte des clients.

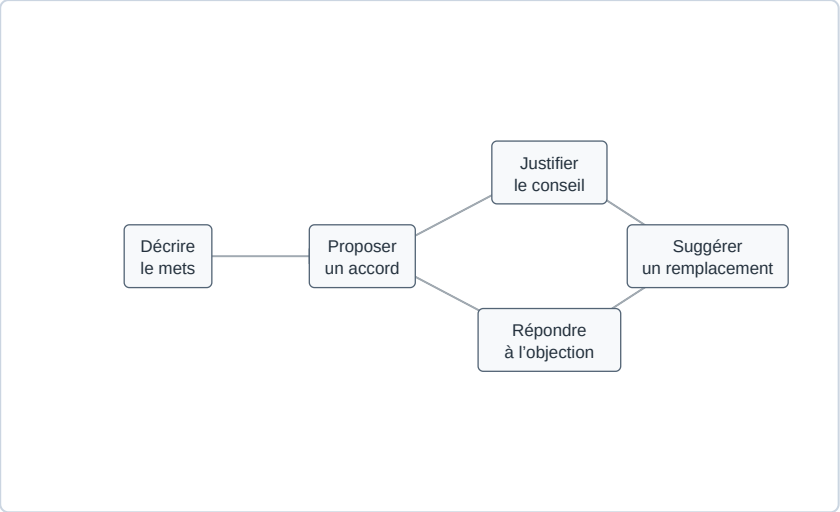
## Conseil et argumentation commerciale

**Question 2. Conseiller les clients sur les mets et les accords entre mets et boissons, décrire clairement leur composition en langage commercial, justifier les propositions, répondre aux objections et formuler des propositions de remplacement adaptées.**

1. Décrivez clairement la composition des mets et des boissons en langage commercial, sans vous limiter à leur nom.
2. Proposez un accord mets et boisson cohérent, puis justifiez brièvement votre conseil.
3. Écoutez l'objection, répondez avec précision et, si nécessaire, formulez une proposition de remplacement adaptée aux préférences ou au budget du client.

La grille évalue la qualité du conseil, la description des mets et la capacité à argumenter, non la connaissance des produits.

**Conseil et argumentation**




Décrire, conseiller, argumenter et proposer une alternative.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Des mets décrits clairement, des accords justifiés et des solutions de remplacement adaptées.

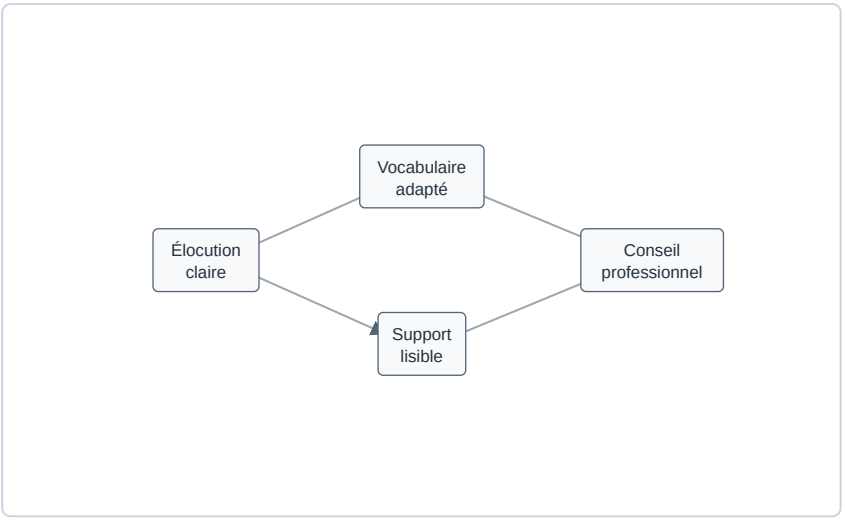
## Élocution et support

**Question 3. S'exprimer avec une élocution de qualité et un vocabulaire adapté, et présenter un support conforme et de qualité.**

Exprimez-vous distinctement, à un rythme et à un volume adaptés. Employez un vocabulaire précis, compréhensible et professionnel. Présentez un support conforme à l'échange, ordonné et lisible, puis utilisez-le pour faciliter le conseil. La grille distingue ces deux critères : la qualité de l'élocution et l'adaptation du vocabulaire, d'une part, la conformité et la qualité du support, d'autre part. Chacun est évalué sur une échelle de 0 à 3.

- Élocution claire et vocabulaire adapté.
- Support soigné, cohérent et lisible.

**Expression et support commercial**




La qualité de l’échange repose sur l’expression et un support approprié.

**✓ RÉPONSE À RETENIR**

Une expression claire et professionnelle, accompagnée d’un support conforme et de qualité.

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2007)

**Bilan de l'épreuve :** Cette grille du Brevet professionnel Restaurant concerne la sous-épreuve U12 Vente commercialisation. La session et le code ne sont pas indiqués. L'épreuve dure 15 minutes maximum, plus 15 minutes d'anglais, et compte pour un coefficient 2. Elle évalue l'accueil, l'adaptation aux clients, le conseil et l'argumentation sur les mets et boissons, ainsi que la communication et le support.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Chaque critère est évalué de 0 à 3 : aucune maîtrise, maîtrise insuffisante, maîtrise satisfaisante ou maîtrise totale.
- Les huit critères totalisent au maximum 24 points avant conversion de la note.
- La note sur 20 se calcule ainsi : total des points × 20 ÷ 24.
- La description porte sur la composition des mets et des boissons en langage commercial, et non sur la connaissance des produits.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Soigner l'accueil, la prise de congé, la tenue, l'attitude, la gestuelle et le sourire.
- Adapter les propositions au contexte indiqué par le jury, notamment au budget et aux circonstances du repas.
- Décrire clairement les mets et boissons, justifier les conseils, répondre aux objections et proposer des remplacements.
- Employer un vocabulaire adapté et veiller à la conformité et à la qualité du support.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment convertir le total de la grille en note sur 20 ?**

Additionnez les points obtenus pour les huit critères, jusqu'à un maximum de 24, puis appliquez la formule imprimée : total multiplié par 20, divisé par 24. Le résultat correspond à la note sur 20.

**Q : Dois-je réciter mes connaissances sur les produits ?**

Non. La grille précise que le jury ne vérifie pas la connaissance des produits. Il évalue la capacité à décrire la composition des mets et des boissons en langage commercial et à formuler des conseils pertinents.

**Q : Combien de temps dure l'épreuve et quel est son barème ?**

L'épreuve dure 15 minutes maximum, auxquelles s'ajoutent 15 minutes d'anglais. La grille comprend huit critères notés chacun de 0 à 3, soit 24 points au maximum, convertis ensuite sur 20.

**Q : Quels niveaux de maîtrise le jury utilise-t-il pour noter ?**

Pour chaque critère, le jury attribue un niveau de 0 à 3 : aucune maîtrise, maîtrise insuffisante, maîtrise satisfaisante ou maîtrise totale. La grille ne fournit pas d'autres descripteurs détaillés pour ces niveaux.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U12 - Vente commercialisation/2007/BP Restaurant - U12 - Vente commercialisation - Session 2007 - 1-Sujet.pdf

**Ressources BP Restaurant :** Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.