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

BP RESTAURANT • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Vente commercialisation - Unité 12

Session 2010 • 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 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/2010/BP Restaurant - U12 - Vente commercialisation - Session 2010 - 1-Sujet.pdf

1. Vente commercialisation

Cette grille évalue le candidat dans une situation de vente en restauration, à partir d'un contexte commercial indiqué par le jury. Elle porte sur l'accueil, le comportement professionnel, l'adaptation des propositions, le conseil, la description des mets, l'argumentation et la qualité du support.

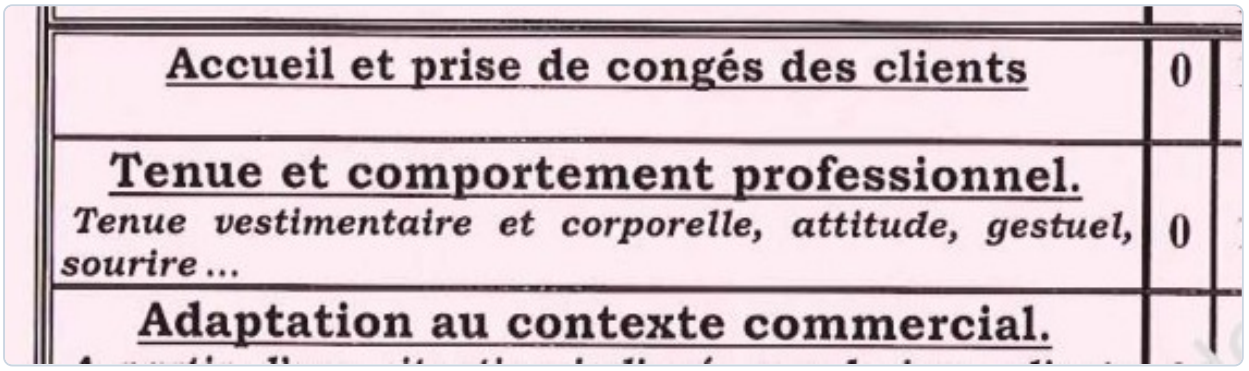
Accueil et comportement professionnel

Question 1. Évaluer l'accueil et la prise de congé des clients, ainsi que la tenue vestimentaire et corporelle, l'attitude, les gestes et le sourire du candidat.

La grille attribue de 0 à 3 points à chacun des deux critères. Le jury note les comportements effectivement observés pendant la vente, selon l'échelle commune : 0, aucune maîtrise ; 1, maîtrise insuffisante ; 2, maîtrise satisfaisante ; 3, maîtrise totale.

- **Accueil et prise de congé :** saluer les clients et prendre congé de façon adaptée.
- **Tenue et comportement professionnel :** apprécier la tenue vestimentaire et corporelle, l'attitude, les gestes et le sourire.

Critères de la grille : accueil et tenue



✓ RÉPONSE À RETENIR

Accueil et prise de congé : 0 à 3 points. Tenue et comportement professionnel : 0 à 3 points. Maximum : 6 points.

Adaptation, conseil et description commerciale

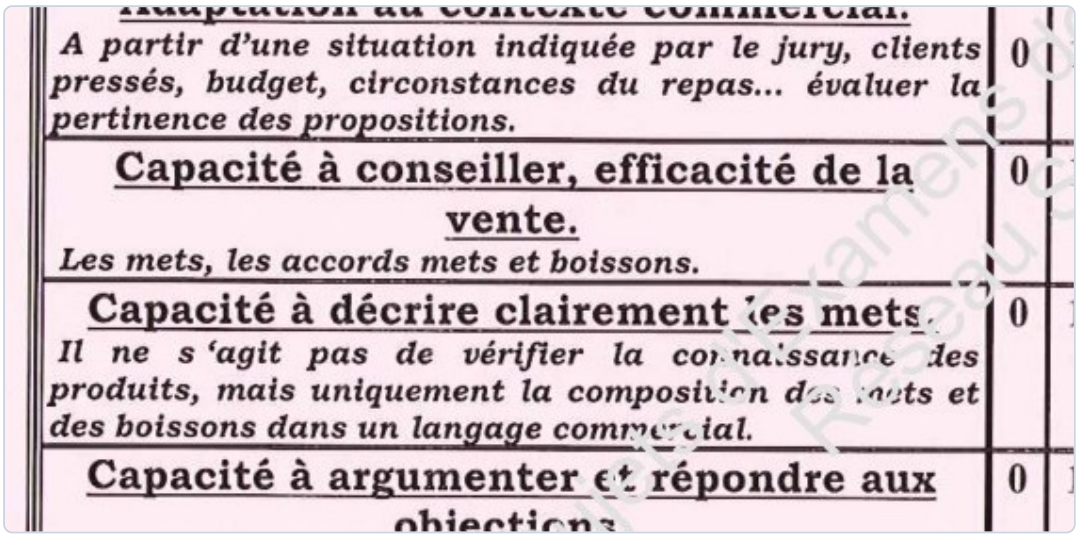
Question 2. Évaluer la pertinence des propositions selon la situation indiquée par le jury, notamment les clients pressés, le budget ou les circonstances du repas. Apprécier la capacité à conseiller et à vendre les mets et les accords mets-boissons, ainsi qu'à décrire clairement la composition des mets et des boissons dans un langage commercial, sans évaluer la connaissance des produits.

Évaluer d'abord la pertinence des propositions au regard de la situation donnée par le jury, puis la qualité du conseil et de la description commerciale. Chacun des trois critères reçoit une note de 0 à 3 : aucune maîtrise, maîtrise insuffisante, satisfaisante ou totale.

Critère	Éléments évalués	Maximum
Adaptation	Contexte commercial, clients pressés, budget et circonstances du repas	3 points
Conseil et vente	Pertinence des mets et des accords mets-boissons	3 points
Description	Composition des mets et boissons, exprimée clairement en langage commercial	3 points

La grille précise que la connaissance des produits n'est pas évaluée : seule compte la clarté de leur description.

Critères de la grille : adaptation, conseil et description



> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Adaptation, conseil et vente, description : 0 à 3 points chacun. Maximum : 9 points.

Argumentation, expression et support

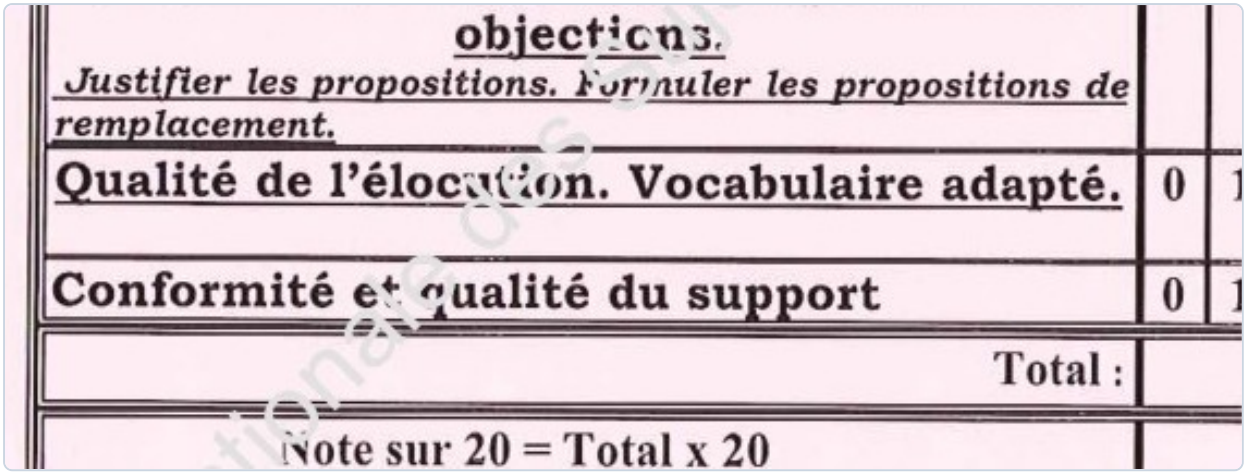
Question 3. Évaluer la capacité à justifier les propositions, à répondre aux objections et à formuler des propositions de remplacement. Prendre également en compte la qualité de l'élocution, l'emploi d'un vocabulaire adapté, ainsi que la conformité et la qualité du support.

La grille note chacun des trois critères de 0 à 3 selon le niveau de maîtrise observé : aucune, insuffisante, satisfaisante ou totale.

1. **Argumentation :** justifier les propositions, répondre aux objections et formuler des propositions de remplacement.
2. **Élocution et vocabulaire :** s'exprimer clairement et employer un vocabulaire adapté.
3. **Support :** vérifier sa conformité et apprécier sa qualité.

La note doit reposer sur les éléments constatés pendant l'épreuve, et non sur une impression générale.

Critères de la grille : argumentation, expression et support



objections. *Justifier les propositions. Formuler les propositions de remplacement.*		
Qualité de l'élocution. Vocabulaire adapté.	0	1
Conformité et qualité du support	0	1
Total :		
Note sur 20 = Total x 20		

✓ RÉPONSE À RETENIR

Argumentation, élocution et vocabulaire, conformité et qualité du support : 0 à 3 points chacun. Maximum : 9 points.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2010)

Bilan de l'épreuve : Cette grille du Brevet professionnel de restaurant concerne la sous-épreuve Vente commercialisation, unité 12, coefficient 2, d'une durée maximale de 15 minutes, plus 15 minutes d'anglais. La session et le code repère ne sont pas indiqués. Sur 24 points, elle évalue l'accueil, le comportement, l'adaptation au client, le conseil, la description des mets, l'argumentation, l'expression et le support.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La grille comprend huit critères, chacun évalué de 0 à 3, soit un maximum de 24 points.
- La note sur 20 se calcule ainsi : total obtenu × 20 ÷ 24.
- Les propositions doivent être adaptées à la situation, aux besoins des clients et aux contraintes indiquées par le jury.
- La description porte sur la composition des mets et des boissons, et non sur la vérification de la connaissance des produits.

Points de vigilance & attentes du jury

- Soigner l'accueil et la prise de congé, ainsi que la tenue, l'attitude, les gestes et le sourire.
- Adapter les propositions aux contraintes commerciales précisées, comme le temps disponible, le budget ou les circonstances du repas.
- Conseiller des mets et des accords mets-boissons pertinents, puis en décrire clairement la composition en langage commercial.
- Justifier les propositions, répondre aux objections, proposer des remplacements et soigner l'élocution, le vocabulaire et le support.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

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

Additionnez les notes des huit critères, chacun évalué de 0 à 3, pour obtenir un total sur 24. Multipliez ce total par 20, puis divisez par 24, conformément à la formule imprimée sur la grille.

Q : Comment adapter les propositions commerciales à la situation ?

Appuyez-vous sur la situation indiquée par le jury et tenez compte des besoins et contraintes des clients, notamment du temps disponible, du budget et des circonstances du repas. Proposez des mets et accords adaptés.

Q : Quelle est la durée de cette sous-épreuve et quel est son coefficient ?

La durée maximale est de 15 minutes, avec 15 minutes supplémentaires d'anglais indiquées entre parenthèses. La sous-épreuve Vente commercialisation, unité 12, est affectée du coefficient 2.

Q : Quels critères la grille prend-elle en compte ?

La grille évalue l'accueil et la prise de congé, la tenue et le comportement, l'adaptation au contexte, le conseil et la vente, la description des mets, l'argumentation, l'élocution et le vocabulaire, ainsi que la conformité et la qualité du support.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bprestaurant.fr/assets/annales/bp-restaurant/U12 - Vente commercialisation/2010/BP Restaurant - U12 - Vente commercialisation - Session 2010 - 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.