

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL



Épreuve E22 – Présentation du dossier professionnel

Fiche bilan de compétences

N°

→ Nom et prénom du candidat :

Date, période :

→ Classe :

Baccalauréat professionnel :

Cuisine

Commercialisation et Services en Restauration

Choix de la compétence opérationnelle décrite :

Pôle	Compétences	Compétence opérationnelles
<input type="checkbox"/> pôle 1		
<input type="checkbox"/> pôle 2		
<input type="checkbox"/> pôle 3		
<input type="checkbox"/> pôle 4		
<input type="checkbox"/> pôle 5		

INTITULÉ DE LA SITUATION PROFESSIONNELLE

CHOIX DE LA SITUATION PROFESSIONNELLE

① Le contexte de réalisation de la situation professionnelle

Voir annexe n° Page n°

② Les conditions de réalisation de la situation professionnelle

Voir annexe n° Page n°

③ La description de la situation professionnelle

Voir annexe n° Page n°

④ L'auto-évaluation

Voir annexe n° Page n°

Les critères d'évaluation de l'épreuve de présentation du dossier professionnel (E22)

• la précision et la concision de l'information
• l'utilisation d'un vocabulaire professionnel
• les éléments apportés par le candidat pour attester la maîtrise des compétences ciblées
• l'aptitude à argumenter et à convaincre
• la pertinence des réponses formulées
• la richesse et la diversité des situations exploitées
• la prise en compte des évolutions technologiques et scientifiques
• la clarté et la rigueur de l'expression orale

→ *date, nom, Prénom et signature du professeur (ou formateur) sous l'autorité duquel l'activité a été conduite*

BAC PRO CSR - Compétences à mettre en œuvre pour l'épreuve E22

POLES	COMPÉTENCES	COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES	COMPOSITION DU DOSSIER
PÔLE N°1 Communication, démarche commerciale et relation clientèle	C1-1 Prendre en charge la clientèle	C1-1.1 Gérer les réservations individuelles et de groupe	Choix d'une compétence opérationnelle
		C1-1.6 Mesurer la satisfaction du client et fidéliser la clientèle	
		C1-1.7 Gérer les réclamations et les objections éventuelles	
	C1-2. Entretien des relations professionnelles	C1-2.1 Communiquer avant le service avec les équipes	
		C1-2.4 Communiquer avec les fournisseurs, des tiers	
PÔLE N°5 Démarche qualité en restauration	C5-2 Maintenir la qualité globale	C5-2.4 Gérer les aléas liés aux défauts de qualité	*Compétences transversales obligatoirement évaluées
		C5-2.5 S'inscrire dans une démarche de veille, de recherche et de développement	
PÔLE N°2 Organisation et services en restauration	C2-2. Gérer le service	C2-2.1 Participer à l'organisation avec les autres services	Choix d'une compétence opérationnelle
		C2-2.3 Optimiser le service	
PÔLE N°3 Animation et gestion d'équipe en restauration	C3-1 Animer une équipe	C3-1.3 S'inscrire (ou inscrire le personnel sous sa responsabilité) dans un dispositif de formation continue tout au long de la vie*	*Compétences transversales obligatoirement évaluées
		C3-1.4 Gérer les aléas de fonctionnement liés au personnel	Choix d'une compétence opérationnelle
	C3-2 Optimiser les performances de l'équipe	C3-2.2 Analyser les écarts entre le prévisionnel et le réalisé avec l'aide de son supérieur hiérarchique	
		C3-2.3 Proposer et/ou mettre en œuvre les actions d'optimisation et/ou correctives	
	C3-3 Rendre compte du suivi de ses activités et de ses résultats	C3-3.2 Présenter oralement la synthèse	*Compétences transversales obligatoirement évaluées
PÔLE N°4 Gestion des approvisionnements en restauration	C4-1 Recenser les besoins d'approvisionnement	C4-1.2 Participer à l'élaboration d'un cahier des charges	Choix d'une compétence opérationnelle
		C4-1.3 Participer à la planification des commandes et des livraisons	
	C4-2 Contrôler les mouvements de stocks	C4-2.4 Mettre à jour les stocks en utilisant les documents et outils de gestion appropriés	
		C4-2.5 Réaliser un inventaire	
		C4-2.6 Repérer et traiter les anomalies dans la gestion des stocks et des matériels de stockage	
PÔLE N°4 Gestion d'exploitation en restauration	C4-3 Maîtriser les coûts	C4-3.1 Participer à la régulation des consommations des denrées et des boissons	Choix d'une compétence opérationnelle
		C4-3.2 Améliorer la productivité	
		C4-3.3 Contribuer à la maîtrise des frais généraux liés à l'activité	
		C4-3.4 Calculer et analyser les écarts de coûts entre le prévisionnel et le réalisé	
		C4-3.5 Exploiter des outils de gestion	
	C4-4 Analyser les ventes	C4-4.1 Contribuer à la fixation des prix	
		C4-4.2 Suivre le chiffre d'affaires, la fréquentation, l'addition moyenne	
		C4-4.3 Mesurer la contribution des plats à la marge brute	
		C4-4.4 Gérer les invendus	
		C4-4.5 Mesurer la réaction face à l'offre "prix"	
		C4-4.6 Mesurer et analyser les écarts de chiffre d'affaires entre le prévisionnel et le réalisé	