



Mise à jour le 21/03/2024

Filière métier
Métiers du goût

BP Arts du Service et Commercialisation en Restauration
Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR

STATUT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en CFA / 3 jours en entreprise

OBJECTIFS

Le/la titulaire du BP ASCR est un-e professionnel-le hautement qualifié-e de l'accueil, des arts de la table, du service et de la commercialisation, qui aura acquis les compétences nécessaires pour :

- Exercer son activité dans le secteur de la restauration traditionnelle et gastronomique
- Appliquer les techniques professionnelles des métiers de salle
- Accueillir la clientèle et commercialiser les mets et boissons en français et en langue étrangère
- Diriger un ou plusieurs commis de salle

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management en Hôtellerie Restauration option A, B ou C
- Mention Complémentaire Sommelier-ère
- Mention Complémentaire Barman-aid

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Chef.fe de Rang
- Maître-sse d'hôtel
- Directeur-trice de restaurant

CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 : Conception et organisation de prestations de restauration.

- Concevoir les prestations
- Planifier les prestations
- Gérer les approvisionnements et les stocks

Bloc 2 : Commercialisation et service.

- Établir et entretenir une relation client
- Contribuer à la conception des outils de commercialisation et à la promotion de l'entreprise
- Réaliser les mises en place : organisation, préparation du service
- Vendre et assurer la prestation de salle

Bloc 3 : Gestion de l'activité de restauration

- Gérer la qualité en restauration
- Animer une équipe
- Gérer son parcours professionnel
- Reprendre ou créer une entreprise

Bloc 4 : Langue vivante étrangère :

Bloc 5 : Arts appliqués à la profession**Bloc 6 : Expression française et ouverture sur le monde****LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ**

Tout type de restaurants : gastronomique ou traditionnel français.

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE**Activité 1 Communication, démarche commerciale et relation clientèle**

- Gestion des réservations individuelles et de groupe (accueil téléphonique, internet)
- Accueil et prise en charge du client
- Communication interne, externe, spécifique
- Valorisation des produits et des espaces de vente
- Prise de commande
- Mise en œuvre des techniques de vente et de vente additionnelle
- Facturation et encasement

Activité 2 Organisation et services en restauration

- Mises en place : carte, menu, banquets, cocktails en fonction du type de restauration et des prestations commandées
- Participation à l'organisation entre les différents services (salle, bar, office, salon, étages, cuisine)
- Organisation et répartition des activités et des tâches avant, pendant et après le service
- Service des mets et des boissons
- Participation à l'élaboration des accords mets boissons
- Gestion des denrées alimentaires non utilisées

Activité 3 Animation et gestion d'équipe en restauration

- Gestion du planning horaire et transmission des heures travaillées aux services concernés
- Identification des besoins en personnel
- Calcul du coût de la main d'œuvre
- Animation d'équipe
- Analyse et évaluation de son organisation avec l'aide de son supérieur hiérarchique
- Évaluation du travail de son équipe
- Sensibilisation du personnel sous sa responsabilité à l'atteinte des objectifs

Activité 4 Gestion des approvisionnements et d'exploitation en restauration

- Participation à l'élaboration d'un cahier des charges (qualité et prix des produits) et à la comparaison des offres
- Détermination des besoins en matériels, produits et denrées en fonction de l'activité prévue
- Prévision et planification des commandes et des livraisons
- Contrôle quantitatif et qualitatif des produits livrés
- Stockage des produits
- Détermination des niveaux de stock
- Réalisation d'un inventaire
- Gestion du coût matières
- Gestion du coût de revient
- Gestion des ventes

Activité 5 Démarche qualité en restauration

- Écoute active de la clientèle, prise en compte des besoins et des attentes
- Respect des dispositions réglementaires, des règles d'hygiène, de santé et de sécurité
- Prise en compte de l'environnement et du développement durable
- Suivi de la qualité : sanitaire, organoleptique et marchande des productions
- Prise en compte des principes de nutrition et de diététique
- Veille concurrentielle (technique, technologique, scientifique, commerciale, ...) et développement (innovation, créativité...)
- Adaptation aux modes de consommation

Certifié par

le Ministère de l'Éducation nationale

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un CAP CSHCR

Prérequis exigés

Pas de contre-indications à : la station debout prolongée, le port de charges lourdes ou de contraintes des horaires travail des jours fériés et week-end. Résistance au stress, bonne présentation et élocution.

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

450 heures / an

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

2/ financement personnel : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

Présentiel

ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

-Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.

-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS SITE D'ÉVRY : 01 60 79 74 58 - cuis.restau@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

