

TABLEAU DES UNITES CONSTITUTIVES

DU BREVET PROFESSIONNEL

BARMAN

BREVET PROFESSIONNEL BARMAN

UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

EPREUVE E1 Pratique et professionnelle

UNITE 11 Sous-épreuve "Pratique"

C	CAPACITES	Savoirs associés							
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
C1	ORGANISER								
C11	Mettre en place les locaux, matériels et produits								
C12	Approvisionner, vérifier l'état de marche du matériel								
C13	Assurer l'organisation du service								
C2	REALISER								
C21	Gôter, comparer, choisir des produits								
C22	Doser en utilisant une verrerie adaptée								
C23	Maîtriser la confection des cocktails								
C24	Faire preuve de créativité								
C25	Décorer pour mieux vendre								
C26	Choisir, conserver, présenter, préparer un cigare								
C27	Servir et assurer le suivi du service								
C28	Enregistrer, facturer, encaisser une commande								
C3	COMMUNIQUER - COMMERCIALISER								
C31	Accueillir le client								
C32	Conseiller et orienter le choix du client								
C33	S'informer pour mieux informer le client								
C34	Animer le point de vente								
C35	Faire connaître son établissement								
C36	Elaborer des supports de vente								
C4	ANIMER - GERER								
C41	Elaborer une fiche de poste								
C42	Recruter, participer au recrutement								
C43	Accueillir, former le personnel								
C44	Utiliser des fiches techniques								
C45	Analyser les ventes, les écarts, proposer des solutions								
C46	Contrôler et optimiser les stocks								
C47	Effectuer les opérations de caisse								
C48	Suivre, lire, interpréter un tableau de bord								

S.1: Elaboration des produits; S.2: Règles de composition des cocktails; S.3: Analyse sensorielle;
 S.4: Agencement et équipement; S.5: Animation et direction d'une équipe; S.6: Législation;
 S.7: Gestion appliquée.

BREVET PROFESSIONNEL BARMAN

UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

EPREUVE E1 Pratique et professionnelle

UNITE 12 Sous-épreuve "Dégustation-Vente-Commercialisation"

C	CAPACITES	Savoirs associés							
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
C1	ORGANISER								
C11	Mettre en place les locaux, matériels et produits								
C12	Approvisionner, vérifier l'état de marche du matériel								
C13	Assurer l'organisation du service								
C2	REALISER								
C21	Gôter, comparer, choisir des produits								
C22	Doser en utilisant une verrerie adaptée								
C23	Maîtriser la confection des cocktails								
C24	Faire preuve de créativité								
C25	Décorer pour mieux vendre								
C26	Choisir, conserver, présenter, préparer un cigare								
C27	Servir et assurer le suivi du service								
C28	Enregistrer, facturer, encaisser une commande								
C3	COMMUNIQUER - COMMERCIALISER								
C31	Accueillir le client								
C32	Conseiller et orienter le choix du client								
C33	S'informer pour mieux informer le client								
C34	Animer le point de vente								
C35	Faire connaître son établissement								
C36	Elaborer des supports de vente								
C4	ANIMER - GERER								
C41	Elaborer une fiche de poste								
C42	Recruter, participer au recrutement								
C43	Accueillir, former le personnel								
C44	Utiliser des fiches techniques								
C45	Analyser les ventes, les écarts, proposer des solutions								
C46	Contrôler et optimiser les stocks								
C47	Effectuer les opérations de caisse								
C48	Suivre, lire, interpréter un tableau de bord								

S.1: Elaboration des produits; S.2: Règles de composition des cocktails; S.3: Analyse sensorielle; S.4: Agencement et équipement; S.5: Animation et direction d'une équipe; S.6: Législation; S.7: Gestion appliquée.

UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

EPREUVE E2 Technologie

UNITE 20

C	CAPACITES	Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
C1	ORGANISER								
C11	Mettre en place les locaux, matériels et produits								
C12	Approvisionner, vérifier l'état de marche du matériel								
C13	Assurer l'organisation du service								
C2	REALISER								
C21	Goûter, comparer, choisir des produits								
C22	Doser en utilisant une verrerie adaptée								
C23	Maîtriser la confection des cocktails								
C24	Faire preuve de créativité								
C25	Décorer pour mieux vendre								
C26	Choisir, conserver, présenter, préparer un cigare								
C27	Servir et assurer le suivi du service								
C28	Enregistrer, facturer, encaisser une commande								
C3	COMMUNIQUER - COMMERCIALISER								
C31	Accueillir le client								
C32	Conseiller et orienter le choix du client								
C33	S'informer pour mieux informer le client								
C34	Animer le point de vente								
C35	Faire connaître son établissement								
C36	Elaborer des supports de vente								
C4	ANIMER - GERER								
C41	Elaborer une fiche de poste								
C42	Recruter, participer au recrutement								
C43	Accueillir, former le personnel								
C44	Utiliser des fiches techniques								
C45	Analyser les ventes, les écarts, proposer des solutions								
C46	Contrôler et optimiser les stocks								
C47	Effectuer les opérations de caisse								
C48	Suivre, lire, interpréter un tableau de bord								

S.1: Elaboration des produits; S.2: Règles de composition des cocktails; S.3: Analyse sensorielle; S.4: Agencement et équipement; S.5: Animation et direction d'une équipe; S.6: Législation; S.7:Gestion appliquée.

BREVET PROFESSIONNEL BARMAN

UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

EPREUVE E3 - Gestion appliquée

UNITE 30

C	CAPACITES	Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
			C1 ORGANISER						
C11	Mettre en place les locaux, matériels et produits								
C12	Approvisionner, vérifier l'état de marche du matériel								
C13	Assurer l'organisation du service								
C2 REALISER									
C21	Goûter, comparer, choisir des produits								
C22	Doser en utilisant une verrerie adaptée								
C23	Maîtriser la confection des cocktails								
C24	Faire preuve de créativité								
C25	Décorer pour mieux vendre								
C26	Choisir, conserver, présenter, préparer un cigare								
C27	Servir et assurer le suivi du service								
C28	Enregistrer, facturer, encaisser une commande								
C3 COMMUNIQUER - COMMERCIALISER									
C31	Accueillir le client								
C32	Conseiller et orienter le choix du client								
C33	S'informer pour mieux informer le client								
C34	Animer le point de vente								
C35	Faire connaître son établissement								
C36	Elaborer des supports de vente								
C4 ANIMER - GERER									
C41	Elaborer une fiche de poste								
C42	Recruter, participer au recrutement								
C43	Accueillir, former le personnel								
C44	Utiliser des fiches techniques								
C45	Analyser les ventes, les écarts, proposer des solutions								
C46	Contrôler et optimiser les stocks								
C47	Effectuer les opérations de caisse								
C48	Savoir lire, interpréter un tableau de bord								

S.1: Elaboration des produits; S.2: Règles de composition des cocktails; S.3: Analyse sensorielle;
 S.4: Agencement et équipement; S.5: Animation et direction d'une équipe; S.6: Législation;
 S.7: Gestion appliquée.

LANGUE VIVANTE ETRANGERE

Epreuve E4

U.40

L'unité de langue vivante étrangère englobe l'ensemble des objectifs, capacités et compétences mentionnés dans les référentiels de langues vivantes étrangères annexés à l'arrêté du 3 avril 1981 fixant les domaines généraux communs à l'ensemble des brevets professionnels.

EXPRESSION FRANCAISE ET OUVERTURE SUR LE MONDE

EPREUVE E.5

U.50

L'unité « expression française et ouverture sur le monde » englobe les compétences mentionnées dans le référentiel expression et ouverture sur le monde annexé à la note de service n° 93-080 du 19 janvier 1993 (BO n° 5 du 4 février 1993) relative aux objectifs, contenus et capacités de l'enseignement du français et du monde actuel commun à l'ensemble des brevets professionnels.