## **BREVET PROFESSIONNEL**

### **SOMMELIER**

## TABLEAUX DES UNITES CONSTITUTIVES

### BREVET PROFESSIONNEL SOMMELIER

## UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

Unite 11

## EPREUVE E 1 Pratique Professionnelle / Sous-épreuve Analyse sensorielle

		Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	85	CC	0.7
	C	CAPACITES	51	32	33	34	S5	\$6	S7
	C1.1	Déterminer les besoins en personnel				+			
C.1	C1.2	Prévoir les matériels				<del>                                     </del>		<del></del>	
ĺ	C1.3	Participer aux achats							<del> </del>
	C1.4	Concevoir la carte des vins	***********						
	C1.5	Assurer l'organisation de la cave centrale et du jour	_						
	C1.6	Répartir les tâches						_	<b></b>
	C2.1	Cholsir les baissans et faire les propositions							_
		d'achai							!
	C2.2	Réceptionner et contrôler les livraison	**********		************				
C.2	C2.3	Optimiser la sélection et assurer la promotion des				<del>  -  </del>			
		ventes						1	
	C2.4	Analyser les ventes							
	C2.5	Contrôler et inventorier les stocks							
	C3.1	Déguster les boissons							
	<u>C3.2</u>	Actualiser les cartes des boissons							
C.3	C3.3	Effectuer les différentes mises en place							
	C3.4	Prendre les commandes des boissons et en assurer le							
	C2.5	service							
	C3.5	Assurer les opérations de fin de service							
<u> </u>	C4.1	S'intégrer, animer une équipe							
C.4	C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement	Ţ						
	G1.2	dans une langue étrangère							
	C4.3	Conseiller la clientèle							
	C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle							

### BREVET PROFESSIONNEL SOMMELIER

## UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

#### UNITE.12

# EPREUVE E 1 Pratique Professionnelle / Sous-épreuve Communication et Commercialisation

		Savoirs associés	S1	S2	<b>S3</b>	S4	S5	S6	S7
	С	CAPACITES							
	C1.1	Déterminer les besoins en personnel		<u> </u>		<u> </u>	<del> </del>		
C.1	C1.2	Prévoir les matériels		<del></del>			<del> </del>	<del> </del>	<del>                                     </del>
<b></b>	C1.3	Participer aux achats		<del></del>		<del>                                     </del>	<del>                                      </del>	<del> </del>	+
	C1.4	Concevoir la carte des vins		<del> </del>		+		<del> </del>	
	C1.5	Assurer l'organisation de la cave centrale et du jour				<del> </del>	+	<del>                                     </del>	┼
	C1.6	Répartir les tâches		<del>  -</del>	<b>_</b>		+	-	╁╾
	C2.1	Choisir les boissons et faire les propositions d'achat		<del> </del>	ļ		<del>  -</del>	+	+
	C2.2	Réceptionner et contrôler les livraison		-	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del>	<del> </del>	+
C.2	C2.3	Optimiser la sélection et assurer la promotion des		1		1	1	1	1
0.2		ventes	-	+	┼	<del> </del> -	+	+	_
	C2.4	Analyser les ventes	<b> </b>			+	<del> </del>	<del> </del>	
	C2.5	Contrôler et inventorier les stocks	<b>├</b>	╃╼╌	┼─	+	<del></del>		+
	C3.1	Déguster les boissons				<del> </del>	<del> </del>	<b>-</b>	+
	C3.2	Actualiser les cartes des boissons	╂				+-	<del>                                     </del>	+
C.3	C3.3	Effectuer les différentes mises en place	<b>-</b>		┼──		<del>                                     </del>	1 -	_
	C3.4	Prendre les commandes des boissons et en assurer le	ł	1			1	1	
		service	1 -	+-	+	+-			<del>                                     </del>
	C3.5	Assurer les opérations de fin de service	╄—		┿╾	+-	_	_	十一
	C4.1	S'intégrer, animer une équipe	*				<del>-</del>	+	
<b>C.4</b>	C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement							
		dans une langue étrangère	<b>*</b>						
	C4.3	Conseiller la clientéle	<b>**</b>				<b>—</b>		
	C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle	<b>**</b>					1000000000000	

# UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

UNITE 13

## EPREUVE E 1 Pratique Professionnelle / Sous-épreuve Service

		Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	S5	S6	65
	C	CAPACITES	-	32	33	34	33	30	S7
	C1.1	Déterminer les besoins en personnel			<del>                                     </del>	<del> </del>	<del>                                     </del>	<del> </del>	
C.1	C1.2	Prévoir les matériels							<b></b> _
	C1.3	Participer aux achats							<del> </del>
	C1.4	Concevoir la carte des vins					<u> </u>		
	C1.5	Assurer l'organisation de la cave centrale et du jour				<b></b>	<del>                                     </del>		
-	<u>C</u> 1.6	Répartir les tâches			<u> </u>				
	C2.1	Choisir les boissons et faire les propositions d'achat	_				-		
	C2.2	Réceptionner et contrôler les livraison					<del>                                     </del>		
C.2	C2.3	Optimiser la sélection et assurer la promotion des ventes							
	C2.4	Analyser les ventes		-			<u> </u>		<del></del>
	C2.5	Contrôler et inventorier les stocks							
	C3.1	Déguster les boissons							
	C3.2	Actualiser les cartes des boissons			_	_			
C.3	C3.3	Effectuer les différentes mises en place							
	C3.4	Prendre les commandes des baissons et en assurer							
	C3 5	le service						00000	
		Assurer les opérations de l'in de service							
<b>C</b> 4	C4.1	S'intégrer, animer une équipe				"			
<b>C.4</b>	C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement dans une langue étrangère							
	C4.3	Conseiller la clientèle							
	C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle							

# UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

### UNFTE 20

# EPREUVE E 2 Approche Pratique des vignobles

		Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	S5	<b>S</b> 6	<b>S</b> 7
	C	CAPACITES							
	C1.1	Déterminer les besoins en personnel	-	ļ			<del> </del>		
C.1	C1.2	Prévoir les matériels		<u> </u>			<del> </del> -		
<b>U.1</b>	C1.3	Participer aux achats							
	C1.4	Concevoir la carte des vins			T T				
	C1.5	Assurer l'organisation de la cave centrale et du jour		<b>-</b>	<u> </u>	<u> </u>	<del> </del>		-
	C1.6	Répartir les tâches	*********	0.00000000000		***********	8		_
	C2.1	Choisir les boissons et faire les propositions d'actai						ļ — —	-
	C2.2	Récentionner et contrôler les livraison	<u> </u>	<del>                                      </del>	<del> </del>	<u> </u>	-	<del> </del>	┼-
C.2	C2.3	Optimiser la sélection et assurer la promotion des ventes	<u> </u>		<u> </u>	<u> </u>	<del> </del>	ļ	-
	C2.4	Analyser les ventes	<b>├</b>		+	+	+	<del>                                     </del>	+-
	C2.5	Contrôler et inventorier les stocks		<del>-</del>	+	**********	**	+	┿
	C3.1	Déguster les boissons Actualiser les cartes des boissons							1
	C3.2 C3.3	Effectuer les différentes mises en place				<b>_</b>		<del>- </del>	
C.3	C3.4	Prendre les commandes des boissons et en assurer le service							-
	C3.5	Assurer les opérations de fin de service	4	_	-	<del>-</del>		+	+
	C4.1	S'intégrer, animer une équipe	1_					+-	┿
C.4	C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement dans une langue étrangère	1_				_	<del> </del>	+
	C4.3	Conseiller la clientèle		_	+-	+			+
	C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle							

## UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

UNITE 31

## EPREUVE E 3 TECHNOLOGIE / Sous-épreuve Connaissance des vignobles

	1	Savoirs associés	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
	C	CAPACITES					55	30	3,
	C1.1	Déterminer les besoins en personnel				_			_
<b>C.1</b>	C1.2	Prévoir les matériels							<del> </del>
	C1.3	Participer aux achats		·	<del>  -</del>			<del> </del>	<del></del> -
	C1.4	Concevoir la carte des vins							
	C1.5	Assurer l'organisation de la cave centrale et du jour							
	C1.6	Répartir les tâches			<del> </del>				
	C2.1	Choisir les baissans et faire les propositions d'achat							
	C2.2	Réceptionner et contrôler les livraison							
<b>C.2</b>	C2,3	Optimiser la sélection et assurer la promotion des ventes		-					
	C2.4	Analyser les ventes							
	C2.5	Contrôler et inventorier les stocks			-				
	C3.1	Déguster les boissons							
	C3.2	Actualiser les cartes des boissons							
C.3	C3.3	Effectuer les différentes mises en place							
	C3.4	Prendre les commandes des boissons et en assurer le service							
	C3.5	Assurer les opérations de fin de service							
· <u>.</u>	C4.1	S'intégrer, animer une équipe							
<b>C.4</b>	C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement dans une langue étrangère							
	C4.3	Conseiller la clientèle							
	C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle							***********

### BREVET PROFESSIONNEL SOMMELIER

# UNITES CONSTITUTIVES DU REFERENTIEL DE CERTIFICATION

#### UNITE .32

### EPREUVE E 3

### / Sous-épreuve Technologie professionnelle

		Savoirs associés	S1	S2	S3	<b>S4</b>	S5	S6	<b>S7</b>
	C	CAPACITES					********		
	018	Déterminer les besoins en personnel							
<b>C.1</b>	C1.2	Prévoir les matériels		<del> </del>			<del> </del>		
<b></b>	C1.3	Participer aux achats		<del> </del>			<del> </del>		
	C1.4	Concevoir la carte des vins	<b>-</b>				+		
	C1.5	Assurer l'organisation de la cave centrale et du	•						
		jour	-						
	C1.6	Répartir les tâches	-	+	<del> </del>	<del>                                     </del>	+		
	C2.1	Choisir les boissons et faire les propositions							
		d'achai			<del> </del>				
	C2.2	Réceptionner et contrôler les livraison Optimiser la sélection et assurer la promotion des	1		\				
C.2	C2.3		ł		<u> </u>				
	62.4	Analyser les ventes				<u> </u>			<u> </u>
	C2.4 C2.5	Contrôler et inventorier les stocks					4_	<del></del>	<u> </u>
		Déguster les boissons				<u> </u>			<del> </del>
	C3.1	Actualiser les cartes des boissons	<b>.</b>			Щ	_	<b></b>	
C.3	C3.3	Effectuer les différentes mises en place	<b>.</b>			┼			<del> </del>
C.3	C3.4	Prendre les commandes des boissons et en assurer le	l l					Ì	
	05.4	service	-	<del></del>		+-	+-	+	+
	C3.5	Assurer les opérations de fin de service	-	<del></del>	_	+-	+-		+
	C4.1	S'intégrer, animer une équipe	4-	<del></del>	+-	+-	+-	+-	+-
C.4	C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement	ŀ				1		
<b>~.</b> ·		dans une langue étrangère		+			+-	_	
	64/8	Conseiller la clientèle	<b>×</b>	_			_		
	C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle	_ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــ						

#### **GESTION APPLIQUEE**

Epreuve E4

U.40

#### Définition de l'unité

L'unité de gestion-(comptabilité) englobe les compétences et capacités mentionnées dans le référentiel du diplôme.

#### LANGUE VIVANTE APPLIQUEE

Epreuve E5

U.50

#### Définition de l'unité

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.6 U.60

#### Définition de l'unité

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.