

MENTION COMPLÉMENTAIRE

EMPLOYE BARMAN

SAVOIRS ASSOCIÉS

SAVOIRS ASSOCIES

| CONNAISSANCES | LIMITES DES CONNAISSANCES <i>on se limitera à</i> |
|--|---|
| <p>S 1 – ELABORATION DES PRODUITS</p> <p><u>S 11 – La fermentation alcoolique, la distillation, le vieillissement.</u></p> <p>S 12 – Les boissons alcoolisées. S 121 – Les boissons fermentées. - Vins rouges, rosés, blancs. - Vins effervescents. - Bières. - Cidres et poirés. S 122 – Les boissons apéritives. - Apéritifs à base de vin (ABV) tels que vermouths, quinquinas, vins doux naturels (VDN), vins de liqueur (VDL)... - Apéritifs à base d'alcool (ABA) tels que spiritueux anisés, bitters, gentianes... S 123 – Les boissons distillées. - Les eaux de vie. - Les liqueurs S 124 – Les boissons à typicité régionale.</p> <p><u>S 13 – Les boissons non alcoolisées.</u> S 131 – Les boissons froides. - Jus de fruits, de légumes. - Sirops. - Sodas. - Lait S 132– Les eaux minérales, de source,... S 133 – Les boissons chaudes. - Café, chocolat, thé, infusion...</p> | <p>Les principales phases ou étapes de transformation et d'évolution des eaux de vie, liqueurs et boissons fermentées. - le principe de la fermentation alcoolique. - le principe de la distillation et leurs procédés (fonctionnement des alambics). - L'assemblage. - Les phénomènes de vieillissement et leur justification. - les différents modes de stockage.</p> <p>- Principes généraux d'élaboration des vins rouges, rosés, blancs. - Vins effervescents : différentes méthodes.</p> <p>- Bières, les grandes marques et leurs origines géographiques. - Variétés de cidres et poirés.</p> <p>- Les origines, l'élaboration et les variétés. - Les origines, l'élaboration et les variétés.</p> <p>- Les origines, l'élaboration et les variétés. - Les origines, l'élaboration et les variétés.</p> <p>On se limitera à des produits régionaux mais de renommée nationale : exemple, Lillet, hydromel...</p> <p>Principes généraux d'élaboration</p> <p>Les principales catégories, origines et variétés.</p> <p>On limitera l'étude aux variétés les plus représentatives.</p> |

SAVOIRS ASSOCIES

| CONNAISSANCES | LIMITES DES CONNAISSANCES On se limitera à |
|--|--|
| <p><u>S 2 - REGLES DE COMPOSITION DES COCKTAILS</u></p> <p><u>S 21 - Les bases des cocktails</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - le lien - le parfum - le corps <p><u>S 22 - Les catégories et types de cocktails</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - "Short drinks : - "Long drinks" - "Hot drinks" <p>exemples : "before dinner, after dinner, fancy".</p> <p><u>S 23 - Les familles de cocktails</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Collins - Cups - Daisies - Egg nog - Fizz - Flip - Julep - Sour <p><u>S 24 - les bases techniques en usage dans la profession</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Verrerie : choix et propreté. - Une seule eau de vie - Cinq ingrédients maximum : - Quantité exprimée en dixièmes, centilitres, traits... - Respect de l'ordre de versement des ingrédients - Utilisation d'une décoration uniquement comestible - Utilisation de produits frais <p><u>S 3 - LA DEGUSTATION</u></p> <p><u>S 32 - Le vocabulaire spécifique de la dégustation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Orienté vers la vente | <p>Rôle et importance de chaque composant d'un mélange et principes d'un bon dosage.</p> <p>Quelques exemples de cocktails avec leur nom, composition et dosage.</p> <p>Eléments spécifiques aux familles et composition d'une recette par famille.</p> <p>Identification de cinq types de verres.</p> <p>Justification des principes d'élaboration des cocktails. Respect des termes techniques</p> <p>Localisation des zones des 4 saveurs sur la langue. Explication du processus des stimulations organoleptiques</p> <p>Description et comparaison en termes simples d'une gamme limitée de produits (jus de fruits, cafés, bières, eaux de vie...).</p> <p>Description en termes simples d'un vin, d'un apéritif à base de vin, d'une eau de vie, d'un cocktail. Le vocabulaire devra être approprié à la vente.</p> |

SAVOIRS ASSOCIES

| CONNAISSANCES | LIMITES DES CONNAISSANCES On se limitera à |
|--|---|
| <p><u>S 4 - AGENCEMENT ET EQUIPEMENT DU BAR</u> <u>S 41 - Le bar</u> - Les différents types de bar : à cocktails, pub, à thème...</p> <p style="text-align: center;"><u>S 42 - L'office</u></p> <p><u>S5 - LA LEGISLATION</u></p> <p style="text-align: center;"><u>S 51- La législation relative au transport des boissons.</u></p> <p style="text-align: center;"><u>S 52 - La législation relative à la vente des boissons alcoolisées.</u> - les licences - la classification et la réglementation des différents groupes de boissons;</p> <p style="text-align: center;">- La réglementation en matière d'hygiène et de sécurité. - La réglementation des débits de boissons. La répression des fraudes, les ventes particulières. - Les diverses redevances</p> <p style="text-align: center;"><u>S 53 - Les obligations d'affichage</u></p> <p style="text-align: center;">- les prix, centilitrages. - la protection des mineurs - les boissons obligatoires - la licence - le décret préfectoral sur l'hygiène - les mesures</p> <p style="text-align: center;"><u>S 54 - L'étiquetage et sa législation</u></p> <p><u>S 6 - LA GESTION APPLIQUEE</u></p> <p style="text-align: center;"><u>S 61 - La main courante et son application informatique</u></p> <p style="text-align: center;"><u>S 62 - La gestion des approvisionnements</u> - Les entrées, sorties, inventaires</p> | <p>Notions de base concernant les circuits, le poste de travail, le mobilier et les matériels.</p> <p>A la législation en vigueur. Les règles de transport des boissons alcoolisées; facture congé, capsule congé, acquit...</p> <p>Péréemption, transfert, rachat d'une licence. Les zones protégées. La réglementation : horaires d'ouverture, répression de l'ivresse, fermeture hebdomadaire, proxénétisme, drogue... Le tabac, les jeux... Redevance télévision et droits d'auteur.</p> <p>La législation en vigueur.</p> <p>Lecture et interprétation d'une étiquette. Approche de la réglementation de l'union européenne (UE)</p> <p>Après quelques exemples de main courante manuelle, on s'attachera à des applications informatiques : utilisation de logiciels professionnels.</p> <p>Utilisation de documents spécifiques : - entrées en stock - sorties de stock - inventaire - fiches de stocks - mise en évidence des écarts - concordance entre stock théorique et stock réel - valorisation d'un inventaire - calcul d'un coût moyen pondéré.</p> |

SAVOIRS ASSOCIES

| CONNAISSANCES | LIMITES DES CONNAISSANCES On se limitera à |
|---|--|
| <p><u>S 7 - COMMUNICATION</u></p> <p><u>S 71 - La présentation et le comportement professionnel</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - l'attitude corporelle - l'esthétique (tenue vestimentaire, coiffure...) <p><u>S 72 - La typologie de la clientèle</u></p> <p><u>S 73 - La communication orale en français et en langue étrangère</u></p> <p><u>S 74 - La communication écrite</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - rédaction de messages et de bons de prise commande <p><u>S 75 - Les outils de communication</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - les outils informatiques, les logiciels - la télécopie - les services télématiques, messageries... <p><u>S 76 - Les techniques de vente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - prise de contact - prise en charge - suivi - recherche des besoins - conclusion - prise de congé | <p>Attitude et présentation adaptées aux exigences de l'entreprise et de la profession.</p> <p>Notions essentielles de base Etudes des besoins Différents types de clientèle</p> <p>Pratique d'une langue étrangère appliquée à la profession (anglais).</p> <p>Bons de commande, messages</p> <p>Utilisation des outils informatiques à des fins professionnelles (logiciels professionnels, Minitel, télécopie).</p> <p>Exploitation des techniques de vente appliquées aux produits et services de l'entreprise. La vente en boutiques et rayons spécialisés.</p> |

