

MENTION COMPLÉMENTAIRE

EMPLOYE BARMAN

SAVOIRS ASSOCIÉS

## SAVOIRS ASSOCIES

CONNAISSANCES	LIMITES DES CONNAISSANCES <i>on se limitera à</i>
<p><b>S 1 – ELABORATION DES PRODUITS</b></p> <p><u>S 11 – La fermentation alcoolique, la distillation, le vieillissement.</u></p> <p><b>S 12 – Les boissons alcoolisées.</b></p> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 121 – Les boissons fermentées.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vins rouges, rosés, blancs.</li> <li>- Vins effervescents.</li> <li>- Bières.</li> <li>- Cidres et poirés.</li> </ul> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 122 – Les boissons apéritives.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apéritifs à base de vin (ABV) tels que vermouths, quinquinas, vins doux naturels (VDN), vins de liqueur (VDL)...</li> <li>- Apéritifs à base d'alcool (ABA) tels que spiritueux anisés, bitters, gentianes...</li> </ul> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 123 – Les boissons distillées.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les eaux de vie.</li> <li>- Les liqueurs</li> </ul> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 124 – Les boissons à typicité régionale.</b></p> <p><u>S 13 – Les boissons non alcoolisées.</u></p> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 131 – Les boissons froides.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jus de fruits, de légumes.</li> <li>- Sirops.</li> <li>- Sodas.</li> <li>- Lait</li> </ul> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 132– Les eaux minérales, de source,...</b></p> <p style="padding-left: 20px;"><b>S 133 – Les boissons chaudes.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Café, chocolat, thé, infusion...</li> </ul>	<p>Les principales phases ou étapes de transformation et d'évolution des eaux de vie, liqueurs et boissons fermentées.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le principe de la fermentation alcoolique.</li> <li>- le principe de la distillation et leurs procédés (fonctionnement des alambics).</li> <li>- L'assemblage.</li> <li>- Les phénomènes de vieillissement et leur justification.</li> <li>- les différents modes de stockage.</li> </ul> <p>- Principes généraux d'élaboration des vins rouges, rosés, blancs.</p> <p>- Vins effervescents : différentes méthodes.</p> <p>- Bières, les grandes marques et leurs origines géographiques.</p> <p>- Variétés de cidres et poirés.</p> <p>- Les origines, l'élaboration et les variétés.</p> <p>- Les origines, l'élaboration et les variétés.</p> <p>- Les origines, l'élaboration et les variétés.</p> <p>- 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><b><u>S 2 - REGLES DE COMPOSITION DES COCKTAILS</u></b></p> <p><b><u>S 21 - Les bases des cocktails</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le lien</li> <li>- le parfum</li> <li>- le corps</li> </ul> <p><b><u>S 22 - Les catégories et types de cocktails</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Short drinks :</li> <li>- "Long drinks"</li> <li>- "Hot drinks"</li> </ul> <p>exemples : "before dinner, after dinner, fancy".</p> <p><b><u>S 23 - Les familles de cocktails</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Collins</li> <li>- Cups</li> <li>- Daisies</li> <li>- Egg nog</li> <li>- Fizz</li> <li>- Flip</li> <li>- Julep</li> <li>- Sour</li> </ul> <p><b><u>S 24 - les bases techniques en usage dans la profession</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verrerie : choix et propreté.</li> <li>- Une seule eau de vie</li> <li>- Cinq ingrédients maximum :</li> <li>- Quantité exprimée en dixièmes, centilitres, traits...</li> <li>- Respect de l'ordre de versement des ingrédients</li> <li>- Utilisation d'une décoration uniquement comestible</li> <li>- Utilisation de produits frais</li> </ul> <p><b><u>S 3 - LA DEGUSTATION</u></b></p> <p><b><u>S 32 - Le vocabulaire spécifique de la dégustation</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orienté vers la vente</li> </ul>	<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>Éléments 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><b><u>S 4 - AGENCEMENT ET EQUIPEMENT DU BAR</u></b>  <b><u>S 41 - Le bar</u></b>                      - Les différents types de bar : à cocktails, pub, à thème...</p> <p style="text-align: center;"><b><u>S 42 - L'office</u></b></p> <p><b><u>S5 - LA LEGISLATION</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b><u>S 51- La législation relative au transport des boissons.</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b><u>S 52 - La législation relative à la vente des boissons alcoolisées.</u></b>                      - 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;"><b><u>S 53 - Les obligations d'affichage</u></b></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;"><b><u>S 54 - L'étiquetage et sa législation</u></b></p> <p><b><u>S 6 - LA GESTION APPLIQUEE</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b><u>S 61 - La main courante et son application informatique</u></b></p> <p style="text-align: center;"><b><u>S 62 - La gestion des approvisionnements</u></b>                      - 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><b><u>S 7 - COMMUNICATION</u></b></p> <p><b><u>S 71 - La présentation et le comportement professionnel</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'attitude corporelle</li> <li>- l'esthétique (tenue vestimentaire, coiffure...)</li> </ul> <p><b><u>S 72 - La typologie de la clientèle</u></b></p> <p><b><u>S 73 - La communication orale en français et en langue étrangère</u></b></p> <p><b><u>S 74 - La communication écrite</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rédaction de messages et de bons de prise commande</li> </ul> <p><b><u>S 75 - Les outils de communication</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les outils informatiques, les logiciels</li> <li>- la télécopie</li> <li>- les services télématiques, messageries...</li> </ul> <p><b><u>S 76 - Les techniques de vente</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prise de contact</li> <li>- prise en charge</li> <li>- suivi</li> <li>- recherche des besoins</li> <li>- conclusion</li> <li>- prise de congé</li> </ul>	<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>

