

CONDITIONS pour postuler

- Pour le bac pro en 2 ans :
 - Être titulaire d'un diplôme de niveau III (CAP du secteur)
 - Ou être issu d'une classe de Seconde validée (passerelle)

Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



Débouchés professionnels

- L'emploi s'exerce dans tous les secteurs de la restauration, traditionnelle, gastronomique, collective, ou de loisirs.
- Emplois possibles : serveur, chef de rang, maître d'hôtel ou adjoint au directeur de restaurant selon la nature de l'établissement. La maîtrise des langues étrangères permet aussi d'envisager de travailler à l'étranger.

Poursuites possibles...

- Certificat de spécialisation Métiers du Bar
- BTS Management en Hôtellerie Restauration (MHR)
 - Option A Management d'unité de restauration
 - Option B Management d'unité de production culinaire
- BAC+2 Assistant Manager Loisirs Hébergement Restauration

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



BAC PRO Commercialisation et Services en Restauration

2 ans

RNCP 37909

SERVICE



CONCEPTION ET ORGANISATION DU SERVICE EN RESTAURATION

- Gérer les réservations individuelles et de groupe
- Mesurer la satisfaction du client et fidéliser la clientèle
- Valoriser les produits, les espaces de vente
- Entretien des locaux et le matériel
- Organiser la mise en place
- Participer à l'organisation avec les autres services
- Organiser et répartir les activités et les tâches avant, pendant et après le service
- Adopter et faire adopter une attitude et un comportement professionnel
- Appliquer et faire appliquer les plannings de service
- Recenser les besoins d'approvisionnement en fonction de l'activité prévue
- Réceptionner et contrôler les produits livrés
- Réaliser les opérations de déconditionnement et de reconditionnement
- Stocker les produits, repérer et traiter les anomalies
- Être à l'écoute de la clientèle
- Respecter les dispositions réglementaires, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité
- Appliquer des principes de nutrition et de diététique, les dimensions liées à l'environnement durable
- Maintenir la qualité globale en contrôlant la qualité sanitaire, organoleptique et marchande des matières premières et des productions
- Gérer les aléas liés aux défauts de la qualité

MERCATIQUE ET GESTION APPLIQUÉE À LA RESTAURATION

- Mesurer la satisfaction du client et fidéliser la clientèle
- Gérer les réclamations et objections
- Communiquer avant le service avec les équipes, Communiquer au sein d'une équipe, de la structure, avec les fournisseurs, les tiers
- Optimiser le service
- S'inscrire dans une démarche de veille, de recherche et de développement et de formation continue
- Gérer les aléas de fonctionnement liés au personnel
- Optimiser les performances de l'équipe
- Rendre compte du suivi de ses activités et de ses résultats et mettre en œuvre des actions correctives
- Gérer les approvisionnements en participant à l'élaboration d'un cahier des charges, à la planification des commandes, des livraisons, en renseignant le documents d'approvisionnement

- Contrôler les mouvements des stocks (mise à jour, inventaire avec utilisation d'outils de gestion appropriés)
- Maîtriser les coûts : réguler les consommations de denrées et boissons, améliorer la productivité, contribuer à la maîtrise des frais généraux
- Analyser les ventes : contribuer à la fixation des prix, suivre le chiffre d'affaires, la fréquentation, l'addition moyenne, mesurer la contribution des plats à la marge brute, gérer les invendus, mesurer la réaction face à l'offre « prix »
- Calculer et analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé

COMMUNICATION, DÉMARCHE COMMERCIALE, ORGANISATION ET MISE EN ŒUVRE DES SERVICES

- Accueillir la clientèle
- Recueillir les besoins et attentes de la clientèle
- Présenter les supports de vente
- Conseiller la clientèle, proposer une argumentation commerciale
- Prendre congé du client
- Communiquer en situation de services avec les équipes
- Mettre en œuvre les techniques de vente des mets et boissons
- Proposer des accords mets-boissons ou boissons-mets
- Vendre des prestations : prendre une commande, favoriser la vente additionnelle, la vente à emporter, facturer et encaisser
- Réaliser et contrôler les différentes mises en place
- Servir et valoriser des mets et des boissons

OBJECTIFS de la formation

- Le titulaire du baccalauréat professionnel "commercialisation et services en restauration" est un professionnel qualifié, opérationnel dans les activités de commercialisation et de service en restauration : communication, démarche commerciale et relation clientèle, organisation et services en restauration, animation et gestion d'équipe en restauration, gestion des approvisionnements et d'exploitation en restauration, démarche qualité en restauration.
- Il exerce son activité dans les secteurs de la restauration commerciale ou de la restauration collective, des entreprises connexes à l'hôtellerie et à la restauration (agro-alimentaire, équipementiers), en respectant l'environnement, le développement durable, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité, les impératifs de gestion et en valorisant les dimensions de nutrition, de plaisir et de bien-être.

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).

Le PROFIL

- Goût réel pour les métiers de l'hôtellerie restauration
 - Être organisé
 - Sens du contact
 - Goût pour le travail en équipe
 - Bonne présentation
 - Bonne élocution
 - Aptitudes pour les langues étrangères
 - Bonne résistance physique

QUEL TYPE de structure ?

Tout établissement de restauration commerciale ou de restauration collective

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 2 ans
- Titre reconnu par l'Etat Niveau 4 « BAC PRO – Commercialisation et services en restauration » inscrit au RNCP N° 37909.
- Diplôme délivré par le Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse.
- En apprentissage : 1350h de formation sur 2 ans, selon un calendrier d'alternance spécifique CFA/entreprise
- Démarrage possible contrat/entreprise : juillet
- Début de la formation : à partir de septembre

Au PROGRAMME...

- Domaine professionnel : Gestion appliquée / PSE / Service et Commercialisation / Sciences appliquées à l'alimentation / Technologie appliquée / Méthode HACCP, sécurité alimentaire
- Domaine général : Français / Anglais / Histoire-Géographie / Mathématiques / Arts appliqués / Education Physique et Sportive / Espagnol (option)

COÛT de la formation

- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 7 €/an (rentrée 2026)