



> BP

ART DU SERVICE ET DE LA COMMERCIALISATION EN RESTAURANT

Après un CAP Commercialisation et service en restaurant ou un BEP Hôtellerie-restauration



L'IMSÉ possède l'agrément H+ délivré par la région Auvergne Rhône-Alpes garantissant aux publics en situation de handicap :

- une accessibilité au bâtiment, aux espaces de formation et lieux de vie
- des méthodes pédagogiques adaptées
- un interlocuteur privilégié - référent handicap

Débouchés professionnels visés :

Après l'obtention de son diplôme, le titulaire du BP exerce généralement son métier de cuisinier qualifié dans des cuisines à vocation gastronomique. Après une expérience professionnelle et en fonction de ses compétences, il est destiné à occuper un poste à responsabilité en cuisine et à évoluer dans toutes formes et concepts de restauration. Il peut être amené à créer, reprendre et/ou gérer une entreprise ou une unité de restauration.

• **Professionalisme** • **Réussite** • **Excellence**



> BP ART DU SERVICE ET DE LA COMMERCIALISATION EN RESTAURANT



TARIFS : 12 000 €

Ce tarif inclut les coûts pédagogiques et le 1er équipement.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire en apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

En apprentissage, le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.

Pour la formation adulte, d'autres partenaires financiers existent, contacter un conseiller en évolution professionnelle

Conditions d'accès à la formation Prérequis et public concerné

- Être titulaire du CAP Restaurant ou du BEP Hôtellerie-restauration
- Signer un contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation, d'une durée de deux ans, avec un employeur.
- Dans le cadre de la formation continue, obtenir un financement et un lieu de stage en milieu professionnel.
- Présélection sur dossier et entretien de motivation
- Entrée permanente

Conditions de réussite

- Assiduité
- Respect des consignes de l'encadrement en entreprise et à l'IMSÉ
- Implication de l'entreprise garantissant une activité adaptée au référentiel de formation prenant en compte les progressions pédagogiques
- Implication de l'apprenant dans les tâches confiées

Objectifs de formation

Le titulaire du « Brevet Professionnel Arts du service et de la commercialisation en restauration » aura une parfaite maîtrise des techniques de service et de commercialisation de la restauration traditionnelle et à vocation gastronomique.

Son activité consiste principalement à accueillir une clientèle française ou étrangère et à assurer le conseil et la vente de prestations de restauration.

Il organisera, contrôlera et gèrera son service de manière indépendante ou en relation avec sa hiérarchie tout en animant son équipe.

Voir objectifs détaillés en bas de page.

Modalités pédagogiques

- 2 ans de formation / 1 an de formation si titulaire du Baccalauréat Professionnel « commercialisation et service en restauration » ou Baccalauréat Technologique ou BTS Hôtellerie
- A l'IMSÉ, 12 stages d'une semaine (soit 420 h de formation maximum en centre), par année.
- Le reste de la formation se déroule dans l'entreprise formatrice.
- Cours théoriques et travaux pratiques animés par des enseignants et formateurs issus du milieu professionnel.
- Effectif minimum 8 effectif maximum 24

Programme de la formation

La formation s'organise généralement en 4 modules : **Module Professionnel / Module Arts Sport et Prévention / Module Langues et Citoyenneté / Module Scientifique.**

Domaine professionnel

- Organisation et Production du service, Atelier Expérimental
- Culture professionnelle
- Œnologie/boissons
- Communication
- Gestion appliquée
- Sciences appliquées

Domaine général

- Expression Connaissance du Monde
- Anglais
- Arts appliqués/cultures artistiques

Modalités d'évaluation

- évaluations régulières des compétences acquises pendant la formation
- examen ponctuel terminal sanctionné par un diplôme national

CONCEPTION ET ORGANISATION DE PRESTATIONS DE RESTAURANT	COMMERCIALISATION ET SERVICE	GESTION DE L'ACTIVITE
<ul style="list-style-type: none"> • Concevoir les prestations • Planifier les prestations • Gérer les approvisionnements et les stocks 	<ul style="list-style-type: none"> • Établir et entretenir une relation client • Contribuer à la conception des outils de commercialisation et à la promotion de l'entreprise Réaliser les mises en place : organisation et préparation du service • Vendre et assurer la prestation de salle 	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer la qualité en restauration • Animer une équipe • Gérer son parcours professionnel • Reprendre ou créer une entreprise