

Déroulement de la séance

Synoptique de la séance

Première partie	Seconde partie
La première partie du cours se concentre sur la phase d'accueil	La seconde partie du cours développe les différentes phases de la vente

Détail de la séance

Temps	Etapas	T. Pédago	Activité Elève	Supports et outils
5 min	<ul style="list-style-type: none"> - Rappel de la dernière T.A. - Intérêt de la T.A. du jour - Objectifs à atteindre - Déroulement de la séance 	Interrogative Expositive	<ul style="list-style-type: none"> - Participation sur rappel du cours précédent. - Ecoute. 	Tableau
15/(20)min	<p>« La vente au restaurant » Vendre c'est communiquer.</p> <p>Recherche des descripteurs sur les éléments de communication du personnel de salle.</p>	Interrogative Expositive	Participation de l'élève, les élèves doivent retrouver les différents éléments verbaux et non verbaux qui nous permettent de communiquer au restaurant. Prises de notes des élèves	Tableau Document élève
30/(50)min	<p>Analyse et explication autour de chaque descripteur de communication</p> <p>« Analyse des éléments de communication » Explication pour chaque élément</p>	Expositive, interrogative	Les élèves doivent chercher l'importance de chaque élément. Prise de notes des élèves	Tableau Document élève
10/(60)min	Effectuer l'accueil du client Deux ou trois élèves simulent un accueil au restaurant, en tenant compte des éléments précédents.	Expositive Interrogative	Faire jouer une scène d'accueil par 2 ou 3 élèves Prise de notes par les autres élèves	Vidéo Tableau
15/(75)min	<p>Analyse de l'accueil « Définir le standard d'un accueil de qualité »</p> <p>Les élèves doivent élaborer les étapes d'un accueil</p>	Déductive Expérimentale	Grâce à leurs propres analyses, conduire les élèves à définir une méthode simple et efficace pour effectuer un accueil de qualité. La vidéo permet revenir sur les points critiques de l'accueil et évite de refaire la situation avec les élèves..	Vidéo document élève Tableau

15/(90)min	<p>Les étapes de la vente« Les différentes phases d'une vente »</p> <p>Après avoir défini l'accueil, nous pouvons élaborer une stratégie de vente</p>	<p>Expositive Expérimentale</p>	<p>Faire jouer une situation de prise de commande par 3 élèves.Prise de notes par les autres élèves</p> <p>Récupération au tableau des impressions des élèves, repasser la séquence avec la vidéo si besoin.</p>	<p>Vidéodocument élève Tableau</p>
20/(110)min	<p>« Définition et Analyse » des différentes étapes de la vente</p>	<p>Expositive Interrogative</p>	<p>Les élèves doivent définir les différentes étapes de la vente</p> <p>Récupération au tableau des connaissances élèves pour chaque étape de la vente</p> <p>Prise de notes par les élèves</p>	<p>Document élève Tableau</p>
10/(120)min	<p>Bilan de la T.A.« Synthèse »</p> <p>Vérification des objectifs</p> <p>Annnonce du prochain cours</p>	<p>Expositive interrogative</p>	<p>Ecoute</p> <p>Participation sur rappel des objectifs</p>	