

Déroulement de la séance

Temps	Etapes	T. Pédago	Activité Elève	Supports et outils
5min	Rappel de la dernière T.A. Intérêt de la T.A. du jour Objectifs à atteindre Déroulement de la séance	Interrogative Expositive	Participation sur rappel cours précédent Ecoute	Tableau
5/(10) min	Découverte du thème du jour "La vente au restaurant" Vendre c'est communiquer. Recherche des descripteurs sur les éléments de communication du personnel de salle.	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
10/(20)min	Analyse et explication autour de chaque descripteur de communication "Analyse des éléments de communication" Explication pour chaque élément	Expositive Interrogative	Les élèves doivent chercher l'importance de chaque élément Prises de notes des élèves	Tableau Document élève
10/(30)min	Effectuer l'accueil du client Deux ou trois élèves simulent un accueil au restaurant, en tenant compte des éléments précédents.	Expérimentale interrogative	Faire jouer une scène d'accueil par 2 ou 3 élèves Prise de notes par les autres élèves	Vidéo Tableau
5/(35)min	Analyse de l'accueil "Définir le standard d'un accueil de qualité" Les élèves doivent élaborer les étapes d'un accueil	Interrogative 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
10/(45)min	Les étapes de la vente "Les différentes phases d'une vente" Après avoir défini l'accueil, nous pouvons élaborer une stratégie de vente	Expérimentale Interrogative Expositive	Faire jouer une situation de prise de commande par 3 élèves. Prise de notes par les autres élèves Récupération au tableau des impressions des élèves, repasser la séquence avec la vidéo si besoin.	Vidéo Document élève Tableau
10/(55)min	"Définition et Analyse" des différentes étapes de la vente	Interrogative Expositive	Les élèves doivent définir les différentes étapes de la vente Récupération au tableau des connaissances élèves pour chaque étape de la vente Prise de notes par les élèves	Document élève Tableau
5/(60)min	Bilan de la T.A. "Synthèse" Vérification des objectifs Annonce du prochain cours (utilisation de la salade au restaurant)	Expositive interrogative	Ecoute Participation sur rappel des objectifs	