

BAC PRO CSR – Commercialisation et Services en Restauration

En apprentissage – 2^{ème} et 3^{ème} année – CHALLES-LES-EAUX

3^{ème} année – BONNEVILLE - CHALLES-LES-EAUX – ST JEAN DE MAURIENNE



OBJECTIFS

Obtention du **BAC Pro CSR – Commercialisation et Service en Restauration**

- Exercer 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)
- Respecter l'environnement, le développement durable, les règles d'hygiène, de santé et de sécurité, les impératifs de gestion
- Valoriser les dimensions de nutrition, de plaisir et de bien-être.

CONTENUS

• **Conception et organisation du service en restauration :**

Gérer les réservations individuelles et/ou groupe, ainsi que les aléas liés aux défauts de qualité
Mesurer la satisfaction du client et fidéliser la clientèle en étant à l'écoute de leurs besoins
Organiser la mise en place, répartir les activités et les tâches, et participer à l'organisation avec les autres services
Entretien des locaux et le matériel, respecter les règles d'hygiène et de sécurité
Valoriser les produits et les espaces de vente, tout en appliquant les principes de nutrition et de diététique

• **Mercatique et gestion appliquée à la restauration :**

Mesurer la satisfaction du client et fidéliser la clientèle, ainsi qu'analyser les ventes
Gérer les réclamations et objections, les aléas de fonctionnement liés au personnel, les approvisionnements et maîtriser les coûts
Communiquer avant le service avec les équipes, au sein d'une équipe, avec les fournisseurs et les tiers
Optimiser le service et les performances de l'équipe, et réguler les consommations de denrées et boissons
Contrôler les mouvements des stocks et analyser les écarts entre prévisionnel et réalisé

• **Communication, démarche commerciale, organisation et mise en œuvre des services (bar, sommellerie, plats)**

Accueillir la clientèle et recueillir leurs besoins et attentes
Conseiller la clientèle en proposant des argumentations commerciales et des accords mets-boissons
Vendre des prestations en prenant des commandes, favorisant la vente additionnelle et à emporter, et en facturant et encaissant
Servir et valoriser des mets et des boissons, en mettant en œuvre les techniques de vente
Communiquer en situation de service avec les équipes et réaliser et contrôler les différentes mises en place

• **Matières Générales**

PRÉ-REQUIS

Répondre aux critères d'éligibilité au contrat d'apprentissage
Avoir validé sa 1^{ère} ou 2^{ème} année de BAC Pro

MODALITÉS D'ADMISSION

Admission sur dossier et entretien

PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprenti en continuité de parcours
Accessible aux personnes en situation de handicap

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Rythme hebdomadaire : **35 h**
- Nombre de participants : **2 à 6 maximum**
- **Présentiel** en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail
- Groupe en mixité de public

INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Education Nationale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves pour chaque bloc de compétences
- La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation

VALIDATION

- Niveau 4 (BAC Général, Technologique ou Professionnel)
- **RNCP : 37889**
- Ministère de l'Education Nationale, de la Jeunesse et des Sports
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences selon le référentiel

TARIF

- Selon le niveau de prise en charge des contrats d'apprentissage [cf. référentiels dédiés]
- Aucun frais à la charge de l'apprenti
- Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO ou l'entreprise d'après les modalités des branches professionnelles
- Nous consulter pour un parcours personnalisé sur mesure

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

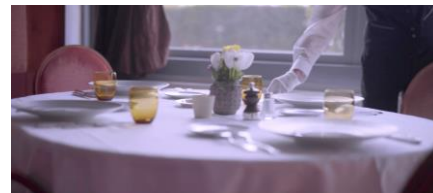
DURÉE INDICATIVE

Durée totale maximale : **1607 h / an**

En centre : **675 h**

En entreprise : **932 h**

Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen



DÉLAI D'ACCES

1 session par an en septembre

DATES PRÉVISIONNELLES


Du **02/09/2024** au **30/06/2026**

CONTACTS COMMERCIAUX ET LIEUX

Lycée F. BISE - BONNEVILLE
Julien HAMAÏDE – DDFPT – **04 50 97 22 59**
ce.0740014N@ac-grenoble.fr

Lycée Challes-les-Eaux
Frédéric ZEIGER – DDFPT – **04 79 72 86 13**
frederic.zeiger@ac-grenoble.fr

Lycée Paul HÉROULT – St Jean de Maurienne
Vincent BERNARD – DDFPT – **04 79 64 10 11**
vincent.bernard1@ac-grenoble.fr

 Les lycées sont accessibles aux personnes en situation de handicap

POURSUITE D'ÉTUDES

BP arts de la cuisine, BP arts du service et commercialisation en restauration, BP barman, BP sommelier

MÉTIER / DEBOUCHÉS

Chef de rang, Maître d'hôtel, Adjoint au directeur d'un restaurant...

→ Plus d'informations

[Bac pro commercialisation et services en restauration - Onisep](#)

LES + DE LA FORMATION

- Taux de réussite aux examens** = **94 %**
- Taux de satisfaction* = **85.1 %**
- Taux d'insertion professionnelle* = **56%**

Source 2023

*Taux calculés sur l'ensemble des formations en apprentissage du GSHS

**Taux calculés par filière

FICHE APPRENTISSAGE 2024 - 2026

ANNECY – ANNEMASSE - THONON LES BAINS - BONNEVILLE – CLUSES — SALLANCHES - CHAMBERY - SAINT JEAN DE MAURIENNE

Conditions générales de vente consultables sur notre site internet www.greta-savoiehautesavoie.fr

greta-savoiehautesavoie.fr

