

Fiche d'activité Séquence d'observation

Cuisine	Fiche C4		Page N°	1
	Niveau :		Sur total de	2
		*	**	***



Mission : Sensibilisation à la gestion des invendus

Autonomie

Accompagné

SOCLE COMMUN DE CONNAISSANCES/ COMPÉTENCES / CULTURE :

<i>Appréciation de l'entreprise (Placez une ou plusieurs croix)</i>	-	+	++	+++
C4 - Adapter sa prise de parole à la situation de communication				
S2 - Être capable de coopérer, se sentir membre d'une collectivité				
H1 - Respecter les règles communes et de sécurité, les mesures d'hygiène				
M4 - Se familiariser avec l'environnement économique, les clients				
R2 - Connaître et utiliser les nombres entiers, décimaux et fractionnaires				

(-) Maîtrise insuffisance / (+) Maîtrise fragile / (++) Maîtrise satisfaisante / (+++) Très bonne maîtrise

MATÉRIEL :

Un ordinateur ou tablette avec accès à internet et à l'application « too good to go », « OptiMiam »
 Le protocole à suivre pour la vente des excédents de production et le tutoriel d'utilisation de l'application (vidéo)
 Une liste à compléter pour inventorier les produits à vendre, un appareil photo
 Un poste de travail adapté avec des petits ustensiles pour la mise en barquette
 Des consommables pour portionner et emballer les produits en vente à emporter (barquettes, blisters...)

OÙ RÉALISER ?

Zone de préparation froide et bureau du chef

TEMPS ESTIMÉ :

90 minutes minimum

POINTS DE VIGILANCE :

- Sensibiliser le stagiaire au respect des règles d'hygiène (mise en barquette et stockage)
- Accompagner et vérifier les portions avant la vente (poids, étiquette, température...)
- Ne pas laisser le stagiaire en autonomie sur le poste informatique et au contact de la clientèle, mais l'accompagner et le guider

OBJECTIFS :

- Sensibiliser le collégien à la gestion des déchets et au gaspillage
- Comprendre la difficulté de la gestion des matières périssables
- Faire le lien entre la production et la vente auprès de la clientèle
- Utiliser l'outil informatique et apprendre à rédiger des argumentaires de vente (titres, et explications des plats vendus)
- Se familiariser avec le contact client

QUESTIONNEMENT :


- Quels intérêts pour le restaurant de vendre les excédents de production ?
- Pourquoi est-ce important d'éviter le gaspillage alimentaire ?

CONTINUITÉ :

- Les produits locaux
- La prise de commande de plats du jour

APPRÉCIATION :



Cuisine	Fiche C4		Page N°	2
	Niveau :		Sur total de	2
	*	**	***	
	Mission : Sensibilisation à la gestion des invendus			
	Autonomie	Accompagné		
Identification des invendus potentiels	Aide à lister et à inventorier les excédents de production du service du midi ou du petit déjeuner (dans le cas d'un hôtel-restaurant), complète la liste des excédents de production			
Excédents de production	Mets les excédents de production en barquettes, les étiqueter, afin de pouvoir compter le nombre de portions et les stocker avant la vente			
Actualisation de l'offre	Renseigne l'application de vente en ligne ; nature des ventes, nombre de portions, prix, explications ou détail des plats, photo, heure de disponibilité....			
Distribution des produits	Accueil et distribue les plats vendus aux clients lorsqu'ils viennent au restaurant			
Commande de plats du jour	Trace une fiche permettant au cuisinier et au maître d'hôtel de suivre les commandes de plats et desserts du jour			