

PROGRAMME DE FORMATION

Le Bac Professionnel Commerce confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à un point de vente : l'approvisionnement, la vente et la fidélisation de la clientèle, l'animation de la surface de vente et les tâches de gestion courantes. Ce métier demande des qualités de dynamisme, de réactivité, de communication et de responsabilité.

*«Faites de la formation une ambition,
de la qualité une exigence,
de la réussite une priorité»*

CONNAISSANCES GENERALES

Français

Connaissances des œuvres et des discours : Les œuvres - Les discours fonctionnels - Les notions pour l'analyse et la production des textes.

Compétences et activités : Compétences liées à l'oral - Compétences liées à l'écriture - Compétences liées à la lecture.

Anglais et 2^{ème} langue

Contenus linguistiques : Grammaire – Vocabulaire – Phonologie.

Contenus culturels.

Economie – Droit

Economie : L'entreprise et le tissu économique – L'activité commerciale de l'entreprise – L'activité productive de l'entreprise – La gestion des ressources humaines – L'organisation et le management de l'entreprise – La croissance de l'entreprise – L'environnement de l'entreprise

Droit : L'entreprise et l'organisation judiciaire – L'entreprise et le contrat de vente – La responsabilité de l'entreprise – Le contrat de travail – Le statut juridique de l'entreprise – Le crédit et les garanties accordées aux créanciers – Les dispositions législatives, réglementaires ou conventionnelles en matière de durée du travail, de rémunération et de formation – La représentation et l'action collective des salariés.

Histoire – Géographie

Histoire : L'évolution du travail et ses conséquences dans le monde industriel depuis le milieu du XIX siècle – L'évolution des moyens de transport et d'information depuis la moitié du XIX siècle - L'évolution des pratiques socioculturelles – L'évolution des apports de puissance dans le monde depuis le milieu du XIX siècle – Territoires et nations en Europe depuis le milieu du XIX siècle – Démocraties et dictatures

Géographie : Le territoire français – La population et la société – L'organisation du territoire – Les grands ensembles de l'espace français – Les citoyens et leurs territoires – Cartes des grands ensembles du monde actuel – Les Etats-Unis – L'Europe – L'Asie – L'Afrique : diversité des espaces et des cultures.

Mathématiques

Activités numériques et graphiques : Suites arithmétiques et géométriques – Polynômes du second degré.

Activités statistiques : Séries statistiques à une variable – Séries statistiques à deux variables – Indices de la vie économique.

Fonctions numériques : Propriétés des fonctions – Dérivations – Introduction des fonctions exponentielles et logarithme.

Techniques mathématiques de gestion : Opérations financières à intérêts simples – Opérations financières à intérêts composés.

Connaissances et Compétences Professionnelles

Gestion Commerciale

La gestion commerciale des produits : L'approvisionnement – La commande, le réassortiment – La réception – Le prix de vente – Les opérations de règlement.

La gestion des stocks : le cadre de la gestion des stocks – La gestion économique des stocks.

Le merchandising.

Les indicateurs de gestion.

L'environnement du point de vente : La réglementation en matière d'hygiène et de sécurité – La démarche « qualité » - Les instances de contrôle.

Mercatique

La démarche mercatique : Le marché - La demande appliquée au point de vente - L'offre de l'unité commerciale

Le plan de marchéage de l'unité commerciale : Les produits – Les prix – La distribution – La communication

La mercatique de fidélisation

La mercatique appliquée à un produit.

Communication – Vente

Les déterminants de la communication : Les dimensions de la communication – Les techniques de communication.

La communication orale professionnelle : La communication face au client – La communication au sein de l'équipe de l'unité commerciale.

La communication écrite professionnelle : L'écrit professionnel et sa place dans la communication - La valorisation des messages.

La communication visuelle.

La communication commerciale.

La communication appliquée à la vente.

Technologies de la communication appliquées à la vente

Les réseaux de transmission de données à distance.

Les applications dédiées à la gestion de l'unité commerciale.

Modalités d'examen

<i>Intitulé</i>	<i>Mode</i>	<i>Durée</i>	<i>Coeff</i>
Française	Ecrit	2 h	3
Langue vivante 1	Ecrit	2h	2
Histoire - Géographie	Ecrit	2h30	2
Mathématiques	Ecrit	1h	1
Economie – Droit	Ecrit	1h30	1
Arts appliqués	Ecrit	3h	1
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Ecrit	3h	4
Action et promotion – animation en unité commerciale	Oral	30min	4
Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale.	Oral	30min	4
Epreuve facultative			
Langue vivante 2	Oral	20min	1

Réunion d'information
Chaque mercredi

Renseignements : 04/90/86/94/10
contact@eurexia-formation-avignon.com

Fine Formation Groupe Eurexia-ISFAP – 11, Avenue des Sources – 84000 AVIGNON

WWW.EUREXIA-FORMATION-AVIGNON.COM
www.ISFAP.FR