

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE



PIGIER 
Performance

Enseignement Technique Privé Sous Contrat avec l'Etat

Lycée des Métiers

8 Rue Françoise d'Eaubonne - 31200 TOULOUSE

Tél. : 05.61.21.83.64 - Fax : 05.61.21.32.97

www.pigier.com

LE METIER

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.

PROGRAMME DES 3 ANNES D'ETUDES

ENSEIGNEMENT GENERAL

Français :

L'objectif est d'apporter une culture variée et de développer les compétences en communication et expression

Etudes d'œuvres littéraires variées (roman, théâtre, poésie)

Apprentissage des mécanismes de base de la langue et des fonctions du discours

Activités orales, d'écriture et de lecture.

Histoire Géographie Éducation Civique :

Histoire : Les européens et le Monde (XVIème -XVIIIème siècle), Etat et société en France de 1830 à nos jours, Le monde au XXème siècle et au début du XXIème siècle

Géographie : Société et Développement durable, Des territoires dans la mondialisation

La France dans l'Union Européenne

Education Civique : Vivre en citoyen, Le citoyen et la République, Le citoyen et le Monde.

Mathématiques :

Activités numériques et graphiques, Suites arithmétiques et géométriques, polynômes du second degré

Fonctions numériques : Construction de représentations graphiques de fonctions, dérivation en un point, fonction dérivée, sens de variation d'une fonction. Introduction des fonctions exponentielle et logarithme.

Statistiques et probabilités : séries statistiques à une variable, à deux variables, indices de la vie économique. Gérer des situations simples relevant des probabilités.

Techniques mathématiques de gestion : Intérêts simples, intérêts composés et calculs d'agios.

Langues Vivantes :

L'objectif de cet enseignement est la compréhension et l'expression de la langue écrite et parlée. Il repose sur l'étude de la grammaire, du vocabulaire et de la prononciation à travers le travail sur des documents qui sont organisés en thèmes : société, économie, technique professionnelles, etc.

Education Physique et Sportive

Education Artistique —Arts Plastique :

Méthode d'analyse et de communication en utilisation le vocabulaire plastique et graphique.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Mercatique :

La démarche mercatique, le plan de marchéage de l'unité commerciale, la mercatique de fidélisation, la mercatique appliquée à un produit.

Gestion Commerciale:

La gestion commerciale des produits, la gestion des stocks, le marchandisage, les indicateurs de gestion, l'environnement du point de vente.

Communication vente :

Les déterminants de la communication, la communication orale et professionnelle, la communication écrite professionnelle, la communication visuelle, la communication commerciale, la communication du point de vente.

Economie Droit :

Le tissu économique, l'activité commerciale et productive de l'entreprise, la gestion, le management, la croissance. L'organisation judiciaire, droit commercial, droit social.

Prévention Santé Environnement

L'enseignement vise à former des acteurs de prévention individuelle et collective par l'acquisition de connaissances et prévention, en santé, en environnement, etc. ...

LES EPREUVES DE L'EXAMEN

EXAMEN	COEF	DUREE	FORME
E1 Epreuve scientifique et technique E11 Action de promotion—animation en unité commerciale E12 Economie Droit E13 Mathématiques	4 1 1	10 + 20 mn CCF CCF	CCF CCF CCF
E2 Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	4	3h	Ecrit
E3 Epreuve de pratique professionnelle E31 : Vente en Unité Commerciale E32 : Prévention—santé– Environnement	4 1	CCF CCF	
E4 Epreuves de langues Langue vivante 1 Langue vivante 2	2 2	CCF CCF	CCF CCF
E5 Epreuve de Français, Histoire Géographie E51 Français E52 Histoire Géographie	2,5 2,5	2h30 2h	Ecrite Ecrite
E6 Education artistique - arts plastiques	1	CCF	CCF
E7 Education Physique et Sportive	1		CCF
Langue vivante (facultative)		20 mn	Orale

PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

Les PFE sont réparties sur les 3 années scolaires, pour une durée de 22 semaines. Ces périodes de formation se déroulent au sein d'une ou plusieurs unités commerciales dont l'activité principale est la vente de biens ou de services. L'expérience acquise sera jugée à travers l'épreuve de pratique professionnelle (E3).

LES POURSUITES D'ÉTUDES

Le titulaire du Bac Professionnel peut prétendre à une poursuite d'études vers un BTS de la même spécialité.

BTS Management des Unités Commerciales

BTS Négociation et Relation Clientèle.

ADMISSION

- Rendez-vous avec le Directeur pour un entretien
- Dossier de candidature à retirer auprès du secrétariat de l'établissement

Pièces à fournir pour l'inscription :

- Exeat (certificat de fin de scolarité)
- Pièce d'identité
- 4 Photos d'Identité
- Bulletins de notes de la dernière classe fréquentée
- Copie de la Journée d'Appel
- Copie de l'Attestation de Recensement
- Notification de l'Attribution des Bourses

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- Une équipe pédagogique disponible
- Accueil des étudiants boursiers
- Accompagnement personnalisé
- Des équipements informatiques et pédagogiques performants
- Possibilité de manger sur place (pas de cantine scolaire)

Lycée Professionnel Privé
sous contrat d'Association avec l'Etat
Lycée des Métiers
8 Rue Françoise d'Eaubonne
31200 TOULOUSE
Tél. : 05.61.21.83.64 - Fax : 05.61.21.32.97
www.pigier.com - www.pigiertoulouse.fr