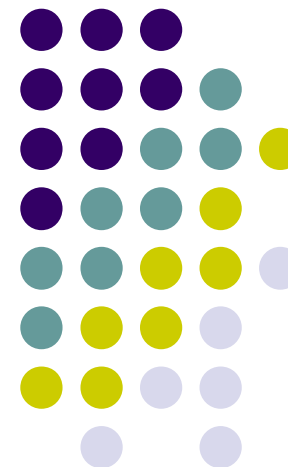


Rénovation du baccalauréat professionnel Commerce



L'essentiel

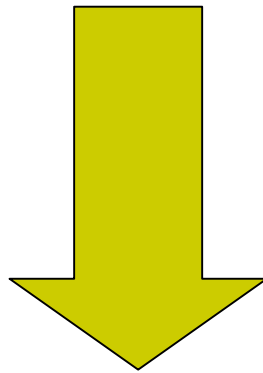
Document chef d'établissement





Les aspects économiques

- | Évolution des structures
- | Évolution des politiques commerciales



Modification des attentes des entreprises sur
les compétences professionnelles de niveau IV

Des tâches réparties en trois fonctions



- | Animation commerciale
 - | Valorisation du point de vente
 - | Communication
- | Gestion
 - | Gestion des produits
 - | Gestion commerciale
- | Vente
 - | Relation client
 - | Connaissance des produits

Maîtrise
de l'environnement
économique
et juridique

Maîtrise des technologies de l'information et de
la communication appliquées à la vente



La répartition horaire

	1 ^{ère} professionnelle		Terminale professionnelle	
	Horaire sur 28 semaines		Horaire sur 24 semaines	
Économie droit	56h (56+0)	2h (2+0)	48h (48+0)	2h (2+0)
Vendre (1)	112h (28+84)	3h (1+3)	72h (24+48)	3h (1+2)
Animer (2)	84h (28+56)	3h (1+2)	108h (48+60)	4,5h (2+2,5)
Gérer (3)	84h (56+28)	3h (2+1)	72h (24+48)	3h (1+2)
PPCP	56h	2h (0+2)	36h	1,5h (0+1,5)
PFMP	8 semaines		10 semaines	

Répartition des enseignements



- | L'enseignement en groupe à effectif réduit doit être dispensé :
 - | en espace tertiaire dédié à la vente par un professeur de vente (compétence « Vendre ») ;
 - | à la fois en espace tertiaire dédié à la vente et en salle informatique par l'un des deux professeurs de vente (compétence « Animer ») ;
 - | en salle informatique par un second professeur de vente (compétence « Gérer »).

Les périodes de formation en milieu professionnel



- | 18 semaines
 - | 2 semaines peuvent être utilisées pour une spécialisation
- | Les périodes peuvent être réalisées dans la même entreprise
- | Nouvelles conditions de partenariat école/entreprise
- | Modification des conditions de suivi et d'évaluation