

Extrait du Economie et Gestion au lycée professionnel

<http://eco-gestion-lp.ac-amiens.fr/spip.php?article901>





Sujets d'examen : Préparation et suivi de l'activité commerciale







- Vente - Bac Pro Vente - Sujets d'examen -



Date de mise en ligne : lundi 6 février 2012

Copyright © Economie et Gestion au lycée professionnel - Tous droits réservés

Vous trouverez l'ensemble des sujets d'examen depuis 2007 pour l'épreuve de préparation et suivi de l'activité commerciale avec les thèmes abordés. Ils sont accompagnés de leurs corrigés respectifs.

Année	Sujet	Thèmes abordés
2012	 Sujet  Corrigé	<p>" Partie 1 : Préparation d'une opération de prospection Rédaction d'une note structurée sur le marché de la restauration collective Repérage des freins et solutions apportées par l'entreprise Calculs des taux d'évolution et d'un chiffre d'affaires prévisionnel</p> <p>" Partie 2 : Organisation d'une tournée Calcul du nombre de prospects Rédaction d'un plan d'appel téléphonique Calcul du nombre de visites Calcul du nombre de jours</p> <p>" Partie 3 : Analyse de l'activité commerciale Calculs des performances de prospection et négociation Analyse des performances et propositions des solutions envisageables Calcul du montant de la prime et de la commission</p>
2011	 Sujet  Corrigé	<p>" Partie 1 : Participation à un salon Calculs d'un coût de revient et de la rentabilité Élaboration d'un publipostage et coupon-réponse Planification de la communication Rédaction des arguments avec SONCAS</p> <p>" Partie 2 : Détermination d'un prix d'acceptabilité Calcul d'un prix d'acceptabilité Détermination des limites de cette méthode</p> <p>" Partie 3 : Participation à une opération de prospection téléphonique Sélection de prospects Élaboration d'un plan d'appel téléphonique</p>

<p>2010</p>	<p> Sujet</p> <p> Corrigé</p>	<p>"Partie 1 : Préparation de la vente Construction d'arguments structurés Établissement d'un devis Calcul du montant d'un crédit d'impôt Traitement des objections</p> <p>" Partie 2 : Analyse de l'activité commerciale Établissement d'un tableau de bord des résultats de l'activité commerciale Analyse des points forts et des points faibles de l'activité commerciale</p> <p>" Partie 3 : Développement des ventes Rédaction d'une note structurée justifiant la commercialisation d'une nouvelle gamme de produits Réalisation d'un plan d'appel téléphonique selon la méthode CROC</p>
<p>2009</p>	<p> Sujet</p> <p> Corrigé</p>	<p>"Partie 1 : Participation à un salon Calcul des frais d'inscription Rédaction d'un courriel Conception de la maquette d'une fiche contact Détermination du seuil de rentabilité</p> <p>"Partie 2 : Préparation de la prospection Rédaction d'une note de synthèse sur le marché d'un produit Construction d'arguments</p> <p>"Partie 3 : Suivi de l'activité du vendeur Calcul des performances de chaque vendeur Propositions pour améliorer les performances</p>
<p>2008</p>	<p> Sujet</p> <p> Corrigé</p>	<p>"Partie 1 : Préparation de la prospection Analyse de marché sous la forme d'une note de synthèse Détermination d'un profil type Proposition d'un plan de découverte</p> <p>"Partie 2 : Préparation de la prospection Calcul d'une rémunération Analyse d'un système de rémunération</p> <p>"Partie 3 : Analyse de l'activité commerciale Calculs de ratios de prospection Analyse des performances de prospection Proposition d'indicateurs de performance du commercial</p>

2007	 Sujet  Corrigé	<p>"Partie 1 : Développement des ventes</p> <p>Analyse de marché Détermination d'une cible pour une opération de mercatique directe par téléphone Élaboration d'un plan d'entretien téléphonique Traitement des objections</p> <p>"Partie 2 : Suivi de l'activité</p> <p>Calcul d'une rémunération Bilan des performances sous forme d'une note structurée</p> <p>"Partie 3 : Préparation d'une opération de prospection</p> <p>Construction d'arguments structurés Recensement des rubriques d'une fiche prospect</p>
------	--	---