

## Propositions de compétences en Bac Pro Commerce

## C3. VENDRE

Les compétences principales correspondent plutôt aux items présents dans la colonne « Savoir-faire » ou « Être capable de ».

COMPÉTENCE C 3 – VENDRE			
Savoir-faire « Être capable de »	Conditions de réalisation « On donne »	Critères d'évaluation « On exige »	Savoirs associés
<b>3.1. Préparer la vente</b>	<b>Dans le cadre :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- d'une unité commerciale repérée (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité)</li> <li>- du contexte professionnel d'un secteur donné</li> <li>- d'une situation de vente avec un client</li> <li>- de mises en situations réelles ou simulées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dans le respect strict<sup>(1)</sup> : <ul style="list-style-type: none"> <li>- de la réglementation en vigueur</li> <li>- des règles d'hygiène, de sécurité</li> <li>- des consignes de travail données</li> </ul> </li> </ul>	
<b>3.1.1. Exploiter l'offre commerciale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Rechercher et sélectionner les informations relatives aux produits<sup>(2)</sup></li> <li><input type="checkbox"/> Situer la place d'un produit dans l'offre commerciale</li> <li><input type="checkbox"/> Comparer l'offre du point de vente avec celle des concurrents dans la zone de chalandise</li> </ul>	<b>Avec :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les outils d'aide à la vente</li> <li>- le matériel de démonstration si nécessaire</li> </ul> <b>À partir :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- des informations relatives à la zone de chalandise</li> <li>- des profils clients</li> <li>- des conditions générales de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Les informations nécessaires à l'argumentation commerciale sont repérées</li> <li>➤ Les produits sont correctement situés dans la famille ou la gamme</li> <li>➤ La connaissance de la concurrence permet une mise en valeur de l'offre de l'unité commerciale</li> </ul>	S.1.1.1. S.1.1.3.  S.1.2.1. S.1.4.  S.4.
<b>3.1.2. Exploiter tout ou partie d'un argumentaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- des conditions générales de vente</li> <li>- des tarifs</li> <li>- des relevés de prix</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'argumentaire proposé est bien exploité ; il correspond aux préconisations de l'unité commerciale</li> </ul>	S.3.6.

## EXEMPLE DE DÉMARCHE POUR DETERMINER LES COMPETENCES

Progression établie par l'enseignant

Compétences principales à aborder sur l'année selon le référentiel
3.1 Préparer la vente
3.2 Réaliser la vente de produits
3.3 Contribuer à la fidélisation de la clientèle

Le professeur garde sa liberté pédagogique. Dans cet exemple, la classe réalise une enquête sur le devenir des élèves pour le compte du lycée. A priori, cette compétence est abordée en terminale. Dans la mesure où les circonstances permettent de travailler le sujet en première, cela fait l'objet d'une compétence évaluable.

The image shows the cover of a program book for the 'Baccalauréat Professionnel Commerce' in the 'Pôle VENDRE'. The title is 'Programme de l'année de Première'. It includes the logo of the 'LYCÉE DES MÉTIERS JULES VERNE' and a photograph of two people in a professional setting. Below the title, there is a list of 'Partie 1. Préparer la vente' and 'Partie 2. Réaliser la vente de produits', each with several sub-points and 'Dossier' numbers.

Compétences proposées pour le 1 <sup>er</sup> semestre
Préparer la vente (étude de la clientèle de la zone de chalandise, règles d'étiquetage, communication du point de vente, étude de l'assortiment)
Réaliser la vente de produits
Participer à la réalisation d'une enquête

L'intitulé « Participer à la réalisation d'une enquête a été préféré à « Participer aux actions permanentes de développement de la satisfaction et de la fidélisation des clients » car plus explicite pour les parents.