

## UNITÉS CONSTITUTIVES DU RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION

### Correspondance entre le référentiel de certification et les unités professionnelles du diplôme

Champs de compétences et savoirs associés du baccalauréat professionnel Commerce	Unité U 11 Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente	Unité U 12 Cadre économique et juridique de l'activité professionnelle	Unité U 2 Communication orale professionnelle	Unité U 31 Pratique professionnelle en magasin	Unité U 32 Montage du projet dans le cadre des approfondissements sectoriels
--	--	---	--	---	---

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Pôle 1 - Vendre					
1.1 - Choisir les orientations commerciales					
1.2 - Effectuer des achats					
1.3 - Réaliser des ventes					
1.4 - Assurer le suivi des ventes					
1.5 - Développer les ventes					
Pôle 2 - Gérer					
2.1 - Assurer la gestion commerciale					
2.2 - Gérer les moyens					
2.3 - Effectuer les tâches adminis., compt., fiscales					
Pôle 3 - Entreprendre					
3.1 - Monter le projet					
3.2 - Défendre le projet					
Approfondissement sectoriel					



Correspondance totale



Correspondance partielle : seules certaines compétences et connaissances associées préalablement identifiées sont validées par cette unité. D'autres sont nécessairement mises en œuvre mais ne sont pas principalement validées dans le cadre de cette unité.



Aucune correspondance. En fait, les compétences et les connaissances associées sont nécessairement mises en œuvre mais elles ne sont pas principalement validées dans le cadre de cette unité.

Champs de compétences et savoirs associés du baccalauréat professionnel Commerce	Unité U 11 Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente	Unité U 12 Cadre économique et juridique de l'activité professionnelle	Unité U 2 Communication orale professionnelle	Unité U 31 Pratique professionnelle en magasin	Unité U 32 Montage du projet dans le cadre des approfondissements sectoriels
--	---	--	---	--	--

### SAVOIRS ASSOCIÉS

<b>Pôle 1 - Vendre</b>					
I - Le contexte de l'activité commerciale					
II - Les approches méthod. propres à l'activ. commer.					
III - L'espace de vente					
IV - Le cadre juridique des échanges					
V - La fonction achat					
VI - La fonction vente (suivi et développement)					
<b>Pôle 2 - Gérer</b>					
I - La gestion commerciale					
II - La gestion du personnel (sauf réglementation) La gestion du personnel, réglementation					
III - La gestion de la trésorerie					
IV - La gestion des équipements					
V - Les tâches administratives, compta., fiscales					
<b>Pôle 3 - Entreprendre</b>					
I - L'environnement de l'entreprise					
II - La démarche de projet					
III - Les outils et techniques au service du montage d'un projet					
Approfond. sect.					

Voir légende p. 59.

**UNITÉS CONSTITUTIVES DU RÉFÉRENTIEL DE CERTIFICATION**

Unités	Compétences	Savoirs associés
<p><b>UNITÉ U 11</b> Organisation et gestion commerciale d'une unité de vente</p>	<p><b>Pôle 1 : vendre</b> 1.1 Choisir les orientations commerciales 1.2 Effectuer des achats 1.4 Assurer le suivi des ventes 1.5 Développer les ventes</p> <p><b>Pôle 2 : Gérer</b> 2.1 Assurer la gestion commerciale 2.2 Gérer les moyens 2.3 Effectuer les tâches administratives, comptables, fiscales</p>	<p><b>Pôle 1 : vendre</b> I. Le contexte de l'activité commerciale (esprit et démarche mercatique, structure de la distribution) II. Les approches méthodologiques propres à l'activité commerciale III. L'espace de vente V. La fonction achat VI. La fonction vente (le suivi des ventes, le développement des ventes)</p> <p><b>Pôle 2 : Gérer</b> I. La gestion commerciale II. La gestion du personnel (personnel de la vente sédentaire, l'organisation du travail, communication en direction du personnel, animation du personnel) III. La gestion de trésorerie IV. La gestion des équipements V. Les tâches administratives, comptables, fiscales</p>
<p><b>UNITÉ U 12</b> Cadre économique et juridique de l'activité professionnelle</p>		<p><b>Pôle 1 : Vendre</b> I. Le contexte de l'activité commerciale (cadre juridique de l'activité commerciale : principes généraux) IV. Le cadre juridique des échanges</p> <p><b>Pôle 2 : Gérer</b> II. La gestion du personnel (la réglementation)</p> <p><b>Pôle 3 : Entreprendre</b> I. Environnement de l'entreprise</p>

## UNITÉ 13

### Épreuve E1, Sous-épreuve C1 : mathématiques

Les objectifs, capacités et compétences de l'unité de mathématiques sont définis par l'arrêté du 9 mai 1995 modifié relatif aux programmes de mathématiques applicables dans les classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O.E.N. spécial n° 11 du 15 juin 1995)

Ils sont constitués des éléments suivants :

- I - Activités numériques et graphiques
- II - Fonctions numériques
- III - Activités statistiques
- IV - Techniques mathématiques de gestion

Unités	Compétences	Savoirs associés
<b>UNITÉ 2</b> Communication orale professionnelle	<b>Pôle 3 : Entreprendre</b> 3.2. Défendre le projet	<b>Pôle 1 : Vendre</b> VI. La fonction vente (l'action vente)  <b>Pôle 3 : Entreprendre</b> II. La démarche de projet III. Les outils et techniques au service du montage d'un projet (les outils et techniques de communication)
<b>UNITÉ 31</b> Pratique professionnelle en magasin	<b>Pôle 1 : Vendre</b> 1.3. Réaliser des ventes 1.4. Assurer le suivi des ventes 1.5. Développer les ventes  <b>Pôle 2 : Gérer</b> 2.1. Assurer la gestion commerciale 2.3. Effectuer des tâches administratives, comptables, fiscales	<b>Pôle 1 : Vendre</b> II. Les approches méthodologiques propres à l'activité commerciale III. L'espace de vente V. La fonction achat (l'opération d'achat) VI. La fonction vente (l'action vente, le suivi des ventes, le développement des ventes)  <b>Pôle 2 : Gérer</b> I. La gestion commerciale III. La gestion de trésorerie (le suivi de trésorerie) IV. La gestion des équipements

	APPROFONDISSEMENT SECTORIEL Selon le module choisi	V. Les tâches administratives, comptables, fiscales  APPROFONDISSEMENT SECTORIEL Selon le module choisi
<b>UNITÉ 32</b> Montage de projet dans le cadre des approfondissements sectoriels	<i>Pôle 3 : Entreprendre</i> 3.1. Monter le projet  APPROFONDISSEMENT SECTORIEL Selon le module choisi	<i>Pôles 1 et 2</i> <i>Pôle 3 : Entreprendre</i> II. La démarche de projet III. Les outils et techniques au service du montage d'un projet  APPROFONDISSEMENT SECTORIEL Selon le module choisi

#### UNITÉ U 4

#### Épreuve E4 : épreuve de Langue vivante

L'unité englobe l'ensemble des objectifs, capacités et compétences énumérés dans l'arrêté du 23 mars 1988 relatif aux programmes de langues vivantes étrangères des classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. n° 18 du 12 mai 1988).

#### UNITÉ U 51

#### Épreuve E5, *Sous-épreuve A5* : français

L'unité est définie par les compétences établies par l'arrêté du 9 mai 1995 relatif aux objectifs, contenus et capacités de l'enseignement du français dans les classes préparant au baccalauréat professionnel (B.O. n° 11 du 15 juin 1995)

#### UNITÉ U 52

#### Épreuve E5, *Sous-épreuve B5* : histoire, géographie

L'unité est définie par les compétences établies par l'arrêté du 9 mai 1995 relatif aux objectifs et contenus de l'enseignement de l'histoire et de la géographie dans les classes préparant au baccalauréat professionnel. (B.O. n° 11 du 15 juin 1995).

## **UNITÉ U 6**

### **Épreuve E6 : Épreuve d'éducation artistique – arts appliqués**

L'unité englobe l'ensemble des capacités et des compétences présentées par le programme - référentiel défini par l'annexe III de l'arrêté du 17 août 1987 relatif au programme des classes préparant au baccalauréat professionnel. (B.O. n° 32 du 17 septembre 1987)

## **UNITÉ U 7**

### **Épreuve E7 : Épreuve d'éducation physique et sportive**

L'unité englobe l'ensemble des objectifs, capacités et compétences énumérés par l'arrêté du 22 novembre 1995 relatif aux modalités d'organisation du contrôle en cours de formation et de l'examen terminal pour l'éducation physique et sportive au lycée (B.O. n° 46 du 14 décembre 1995).