

EGLS

Choix des disciplines et répartitions des volumes horaires dans les EGLS
 Identification des contenus qui contribuent à la professionnalisation
BAC PRO VENTE (Prospection – Négociation – Suivi de clientèle)

Cayenne, le 26 juin 2015

Groupe de travail : Français (Mme Brillouet et M Ntsikabaka) – Langues Vivantes (M Thégat) – Maths (M Djivas) – Eco gestion Vente (Mme Carpentier)

152 heures sur 3 ans

Enseignement professionnel	Enseignement général			
Compétences professionnelles à développer	Discipline	Contenus et Compétences « enseignement général » à mobiliser	Cycle 2 ^{nde} , 1 ^{ère} , Terminale	Nombre d'heures
C1 – PROSPECTER C2 – NEGOCIER C3 – SUIVRE ET FIDELISER LA CLIENTELE				
Compétence transversale aux différents pôles professionnels	Maths	<i>+ Calculer des pourcentages, des ratios, des indices (sur différentes bases), des taux d'évolution, des remises sur prix de vente, des majorations de coûts, des prix TTC à partir de prix HT (calculs avec différents taux de TVA ou taxes), des prix HT à partir de prix TTC... *</i>	2 ^{nde} 1 ^{ère} terminale	10 h (2 ^{nde}) + 3 h (1 ^{ère}) + 2 h (Term)
C1 - 11- Elaborer un projet de prospection 113. Elaborer une stratégie de prospection <i>Fixer les objectifs quantitatifs et qualitatifs</i>	Maths	Organiser des données statistiques	2 ^{nde}	8 h

<p>114. Présenter le projet <i>Rédiger le projet</i></p> <p><i>Soutenir le projet</i></p>	<p>Français</p>	<p>Rédiger un projet en respectant les codes de l'écrit et les règles de construction de la phrase</p>	<p>2^{nde}/1^{ère} et terminales</p>	<p>8 h (4-2-2)</p>
<p>C1 - 12 – Elaborer une opération de prospection 121. Elaborer un plan de prospection et un plan de tournée <i>Repérer les contraintes et définir les objectifs</i> <i>Sélectionner les prospects</i> <i>Repérer les villes</i> <i>Définir la tournée</i></p>	<p>Maths</p>	<p>Exploiter une représentation graphique d'une fonction sur un intervalle donné</p> <p>+ Calculer des temps de parcours d'un point à un autre en tenant compte de la vitesse moyenne d'un véhicule et de contraintes (horaires d'arrivée et de départ imposés par exemple). Repérer un parcours sur un plan en tenant compte de contraintes.*</p>	<p>1^{ère}</p>	<p>5 h</p>
<p>C1 - 13 – Réaliser une opération de prospection <i>131. Etablir le contact avec le prospect par différentes techniques relationnelles (situations de face à face, d'appels téléphoniques, de foires, d'expositions, de salons professionnels, de publipostages)</i></p>	<p>Français</p>	<p>*Niveaux de langue : savoir s'exprimer par écrit et par oral en tenant compte de l'interlocuteur : registres de langue. *Enonciation : distinguer la valeur des pronoms.</p>	<p>2^{nde}</p>	<p>4 h</p>
	<p>Langues vivantes</p>	<p>Techniques relationnelles en fonction de la situation Personnalisation de la relation Niveaux de langues Registres de langues</p>	<p>2^{nde} Dernier semestre voire trimestre</p>	<p>5 h</p>
<p>C1 - 14 – Analyser les résultats et rétroagir <i>141. Déterminer les résultats de l'opération de prospection</i> <i>142. Calculer les ratios de prospection</i> <i>143. Mesurer les écarts avec les objectifs</i></p>	<p>Maths</p>	<p>Déterminer l'étendue et les quartiles pour pouvoir comparer deux séries statistiques</p> <p>+ Calculer des ratios, des écarts par rapport aux objectifs. Les analyser pour en tirer des conclusions et faire des propositions*</p>	<p>Terminale</p>	<p>8 h</p>

<p>C1 - 15 – Rendre compte de l’opération de prospection à l’équipe de vente et/ou au responsable des ventes, et/ou aux personnels d’administration commerciale</p> <p>151. Produire une synthèse écrite</p> <p>152. Présenter oralement cette synthèse</p> <p>Présenter les éléments à mettre en valeur</p> <p>Utiliser les outils audio-visuels</p>	<p>Français</p>	<p>Dégager les idées essentielles</p> <p>Réaliser une synthèse organisée</p> <p>Expression orale : codes de l’oral</p>	<p>1^{ère} /Terminale</p>	<p>4 h</p> <p>4 h</p> <p>2h</p>
	<p>Arts Appliqués</p>	<p>Présentation avec des outils audiovisuels (diaporama, mise en page, titrage, typographies, couleurs, photos, vidéo, sons ...)</p>	<p>Terminale</p>	<p>10 h</p>
<p>C2 - 22 – Effectuer la découverte du client</p> <p>222. Collecter des informations sur la situation du client en utilisant des techniques de questionnement</p>	<p>Français</p>	<p>Les formes de l’interrogation :</p> <p>* interrogation directe et indirecte</p> <p>*interrogations totales/partielles</p>	<p>1^{ère}</p>	<p>4 h</p>
<p>C2 - 23 – Présenter l’offre commerciale</p> <p>231. Présenter les produits et/ou les services</p> <p>232. Argumenter</p> <p>233. Présenter le prix</p> <p>234. Traiter les objections</p>	<p>Français</p>	<p>Organiser sa pensée à l’oral</p> <p>L’argumentation de type délibératif : thèse, antithèse (objections), synthèse</p> <p>Procédés de la persuasion</p>	<p>1^{ère}/Terminales</p>	<p>8 h</p> <p>(4-4)</p>
	<p>Langue Vivante</p>	<p>L’argumentation en face à face</p>	<p>1^{ère}</p> <p>Terminale</p>	<p>5 h</p> <p>5 h</p>
<p>C2 - 24 – Conclure la négociation</p> <p>241. Repérer les signaux d’achat</p> <p>242. Conclure la visite</p>	<p>Français</p>	<p>La communication verbale et non verbale : procédés de soulignement et d’effacement</p> <p>Les formules de politesse</p>	<p>1^{ère}/Terminales</p>	<p>4 h (2-2)</p>
	<p>Langue Vivante</p>	<p>La communication verbale et non verbale</p> <p>Les formules de politesse</p>	<p>2^{nde}</p> <p>1^{ère}</p>	<p>5 h</p> <p>5 h</p>

EGLS - Bac Pro VENTE

<p>C3 - 31 – Exécuter les tâches consécutives aux visites 311. Constituer ou tenir à jour les documents de suivi des visites <i>Rédiger des comptes rendus de visites, des rapports d'activités</i></p>	<p>Français</p>	<p>Ecrit de travail et de mémorisation : méthode de prise de notes Méthode du compte-rendu</p>	<p>1^{ère} / Terminale</p>	<p>4 h (2-2) 4 h (2-2)</p>
<p>C3 - 33 – Assurer le suivi et la fidélisation du client 331. Effectuer la relance client <i>Repérer la date de relance</i> 332. Effectuer des ventes de réapprovisionnement <i>Repérer la date de réapprovisionnement</i></p>	<p>Maths</p>	<p>Résoudre un problème du 1^o degré</p>	<p>1^{ère}</p>	<p>4 h</p>
<p>C3 - 33 – Assurer le suivi et la fidélisation du client 333. Mener une action permanente de suivi de la satisfaction de sa clientèle <i>Collecter les informations</i></p>	<p>Français</p>	<p>*Modalisation : termes péjoratifs et mélioratifs *Objectivité et subjectivité Rédaction d'un questionnaire de satisfaction : types de question</p>	<p>Seconde Seconde</p>	<p>3 h 3 h</p>
	<p>Langue Vivante</p>	<p>Rédaction d'un questionnaire de satisfaction</p>	<p>Terminale</p>	<p>5 h</p>
<p>C3 - 33 – Assurer le suivi et la fidélisation du client 333. Mener une action permanente de suivi de la satisfaction de sa clientèle <i>Mesurer le degré de satisfaction des clients</i> <i>Dégager les écarts significatifs</i></p>	<p>Maths</p>	<p>Résoudre un problème du 1^o degré</p>	<p>2^{nde}</p>	<p>4 h</p>
<p>C3 - 35 – Effectuer le suivi de son activité et de ses résultats <i>351. Mettre à jour son tableau de bord d'activité et calculer ses résultats (CA, Marge commerciale, Coût des visites, Rentabilité, Ratios d'activité, Taux d'évolution, Mesure des écarts avec les objectifs initiaux)</i></p>	<p>Maths</p>	<p>Déterminer, à l'aide des TIC, une équation de droite qui exprime de façon approchée une relation entre les ordonnées et les abscisses des points du nuage. Utiliser cette équation pour interpoler ou extrapoler. + Calculer chiffre d'affaires, marge commerciale, coût des visites, rentabilité d'une opération</p>	<p>1^{ère}</p>	<p>8 h</p>

		<i>commerciale, ratios d'activité, taux d'évolution. Mesurer les écarts par rapport aux objectifs. Les analyser pour en tirer des conclusions et faire des propositions*</i>		
C3 - 36 – Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats lors : D'entretiens avec le chef des ventes De réunions de l'équipe de vente 361. Produire une synthèse écrite 362. Présenter oralement cette synthèse	Français	Rédiger un compte rendu, une synthèse en respectant les codes de l'écrit et les règles de construction de la phrase, tout en organisant sa pensée Expression orale : respecter les codes de l'oral.	1 ^{ère} / Terminale	6 h (3-3) 2 h

**ajouts du professeur d'économie-gestion Vente au regard des besoins des élèves et des objectifs à atteindre aux épreuves professionnelles.*

VOLUMES HORAIRES EGLS : PROPOSITION de REPARTITION

152 heures sur 3 ans

BAC Professionnel VENTE (Prospection, Négociation, Suivi de clientèle)

EGLS	2 ^{nde}	1 ^{ère}	Terminale
LETTRES	20 h	20 h	20 h
LV1 ou LV2	10 h	10 h	10 h
MATHS	22 h	20 h	10 h
ARTS APPLIQUES			10 h
TOTAUX	52 h	50 h	50 h