Spécialité : Bac Pro COMMERCE

RAP		Programme de LV		
Fonctions	Activités	Tâches	Activités langagières	Tâches élémentaires
Compétences globales	Compétences professionnelles	Compétences terminales		
VENDRE	Réaliser la vente de produits	✓ Effectuer la découverte du client	EOI	Établir un contact social (civilités, présentations, remerciements) Accueillir (la clientèle)
		✓ Présenter le produit	EOC	*Présenter une personne, un objet, Décrire *un produit, un service
		✓ Argumenter	EOC	Expliquer les avantages ou les inconvénients d'un produit, d'une prestation, d'une solution, etc.
			EOC	Valoriser *un produit ou un service Produire un argumentaire thématique ou professionnel
				Développer des arguments de

	EOI	vente
et conseiller		
✓ Conclure la vente	EOI	Répondre à des demandes de renseignements provenant de la clientèle ou des partenaires
✓ (Encaissement et prise de congé	EOI	Reformuler pour récapituler les échanges Prendre congé (de la clientèle) Nécessite la compréhension du système monétaire du pays + moyens de paiements
		moyens de palements

ANIMER	Participer aux opérations de promotion	Préparer une action promotionnelle	СО	
			CE	Comprendre un spot publicitaire : - à la télévision - à la radio
			EE	Saisir l'essentiel d'un message publicitaire
		Informer la clientèle	EOC	Rédiger une publicité, un argumentaire, un dépliant à usage professionnel *Réaliser une affiche, un panneau
				*Présenter une personne, un objet, un lieu, un projet (= présenter un flyer)
		Assurer la mise en œuvre d'une action promotionnelle	EE	Valoriser *un produit ou un service
				Réaliser un flyer promotionnel

	Evaluer la qualité d'une action promotionnelle	CO EE	Comprendre un spot publicitaire Prendre en note les éléments d'un message