COMPARAISON REFERENTIEL BAC PRO COMMERCE, BEP VAM

Compétences avec libellés communs	Différences de traitement	Différences de fond
Animer – C1.1.1 : les facteurs d'ambiance – C1.1.2 : la signalétique	En Bac, l'élève doit tenir compte des règles d'hygiène et de sécurité et des consignes En BEP, l'élève exécute les consignes données	En BEP, on identifie ces notions En BAC, on installe les facteurs, la signalétique
– C1.1.3 : maintenir l'attractivité – C1.1.4 : les actions de marchandisage – C1.1.5 : les achats d'impulsion – C1.1.6 : proposer des modifications	En Bac, on propose des modifications, des améliorations En BEP, l'élève constate	En Bac, l'élève voit en plus le coefficient d'occupation des sols, indice de sensibilité à la marge, au CA ; les indices d'attractivité
– C1.2 : les opérations de promotion	En BEP, l'élève installe les promotions en fonction de consignes En Bac, l'élève propose et met en place les promotions, il les anime du début jusqu'à la fin.	<u>Relation avec la communication en Bac</u> En Bac, il y a en plus : la publicité, la mercatique directe, on approfondit la com. interpersonnelle par les sociotypes. Il faut savoir animer un groupe L'élève voit plus d'éléments dans la com. visuelle.
C.1 : la démarche mercatique	En Bac, l'élève la voit dans le cadre d'une stratégie commerciale pour tout type d'unité commerciale. En BEP, les 4 P sont adaptés aux magasins traditionnels.	En Bac, l'élève voit le plan de marchéage et les 4 P à la suite. En BEP, on définit la clientèle, le prix, la distribution séparément avec 1 enseignant. L'autre identifie les caractéristiques des produits.
Gérer – C2.1 : approvisionner et réassortir	En Bac, on voit cette notion dans tout type de point de vente. En BEP, on se limite aux magasins traditionnels.	En BEP, on se limite à « tout ou partie » En Bac, c'est tout.
– C2.2 : gérer les produits dans l'espace de vente	En Bac, on voit cette notion dans tout type de point de vente. En BEP, on se limite aux magasins traditionnels.	
1. C2.21 implanter les produits 2. C2.22 garantir l'état marchand des produits 3. C2.23 participer à la gestion des produits	En Bac, on intègre les règles d'hygiène et de sécurité, la démarche qualité et les instances de contrôle	En BEP, l'élève calcule En Bac, il part d'1 type de produit dans le point de vente et arrive à l'analyse des résultats en passant par les calculs.
4. C2.2 gérer les stocks		En BEP, on définit et on voit les calculs simples. En Bac, l'élève interprète les calculs.

5. C2.25 participer à l'inventaire		En BEP, on définit séparément la démarque et l'inventaire. En Bac, l'élève analyse les conséquences, suite à l'inventaire, générées par la démarque et proposer des solutions.
<u>Vendre</u> – C3.1 : préparer la vente	En BEP, l'élève construit un argumentaire. En Bac, il le construit et l'exploite. De plus, il y a toujours les règles d'hygiène et de sécurité.	en Bac, pour le profil de la clientèle, on s'attache à la démographie, le contexte économique....
– C3.2 : réaliser la vente	En Bac, l'élève participe de façon permanente au développement de la clientèle . En BEP, il mesure simplement la fidélisation	En BEP, on définit en premier lieu, la com. orale et écrite puis, on identifie les étapes de la vente. En Bac, on applique la communication aux situations de vente, aux étapes de la vente et au pôle animation.
<u>ECO DROIT</u> ECONOMIE	En BEP, on parle macroéconomie. En Bac, c'est la suite du programme de BEP en partant dans l'économie d'entreprise.	
DROIT	En BEP, on voit différentes notions (organisation judiciaire, pers. physiques et morales...) En Bac, on applique ces notions à l'entreprise. En BEP, on définit les notions de droit du travail. En Bac, on part d'une situation d'entreprise et de documents.	