

# Animer et gérer l'espace commercial - Opt A - Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente [1<sup>re</sup>/T<sup>le</sup>]

## Liste des ressources

### Fichiers élèves

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 1 - Participer à l'approvisionnement et préparer les commandes**  
Application 2 - Cadencier • 167028\_D01\_Appli2\_cadencier.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 2 - Réceptionner et contrôler les marchandises**  
Mission 3 - Annexe • 167028\_D02\_Mission3\_Annexe\_eleve.docx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 2 - Réceptionner et contrôler les marchandises**  
Mission 4 - Bon d'entrée en stock • 167028\_D02\_Mission4\_Bon-entree-stock\_eleve.docx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 2 - Réceptionner et contrôler les marchandises**  
Application 1 - Fiche d'agrèage • 167028\_D02\_Appli1-Fiche-agreeage-eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 2 - Réceptionner et contrôler les marchandises**  
Application 2 - Fiche de contrôle • 167028\_D02\_Appli2\_Fiche-contrrole\_eleve.docx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 3 - Gérer les stocks**  
Application 2 - Stock Carré Blanc • 167028\_D03\_Appli2\_stock-carre-blanc\_corr.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 3 - Gérer les stocks**  
Application 2 - Sportswear USA • 167028\_D03\_Appli3\_sportswearusa\_corr.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 3 - Gérer les stocks**  
Application 2 - Stock Casque Beats • 167028\_D03\_Appli4\_CasqueBeats\_corr.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 5 - Fixer le prix de vente**  
Mission 2 - Annexe • 167028\_D05\_Mission2\_Annexe\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 5 - Fixer le prix de vente**  
Application 1 - Tableau performances commerciales • 167028\_D05\_Appli1\_Annexe\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 5 - Fixer le prix de vente**  
Application 2 - Calcul du prix psychologique • 167028\_D05\_Appli2\_Annexe\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Dossier 6 - Participer aux opérations d'inventaire**  
Application 3 - Inventaire • 167028\_D06\_Appli3\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Scénario 1 : Assurer les opérations préalables à la vente**  
Catalogue fournisseur • 167028\_SC01\_Catalogue-fournisseur-eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Scénario 1 : Assurer les opérations préalables à la vente**  
Annexe 3 • 167028\_SC01\_Annexe3\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Scénario 1 : Assurer les opérations préalables à la vente**  
Annexe 7 • 167028\_SC01\_Annexe7\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Scénario 1 : Assurer les opérations préalables à la vente**  
Annexe 8 • 167028\_SC01\_Annexe8\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Scénario 1 : Assurer les opérations préalables à la vente**  
Annexe 10 • 167028\_SC01\_Annexe10\_eleve.xlsx

- **PARTIE 1 : Assurer les opérations préalables à la vente/Scénario 1 : Assurer les opérations préalables à la vente**  
Annexe 11 • 167028\_SC01\_Annexe11\_eleve.xlsx

- **PARTIE 2 : Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle/Dossier 8 - Implanter les produits**  
Application 2 - DPH • 167028\_D08\_Appli2\_DPH\_eleve.xlsx

- **PARTIE 2 : Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle/Dossier 9 - Mettre en scène l'offre**  
Application 2 - 4Casino • 167028\_D09\_Appli2\_Annexe\_eleve.docx

- **PARTIE 3 : Organiser et planifier l'activité/Dossier 12 - Mener l'action commerciale et évaluer les résultats**  
Application 3 - Rentabilité Black Friday • 167028\_D12\_Appli3\_eleve.xlsx

- **PARTIE 3 : Organiser et planifier l'activité/Scénario 2 : Rendre l'unité commerciale attractive et développer la clientèle**  
Scénario 2 - Annexe 2 • 167028\_SC02\_Annexe2\_eleve.docx