

Baccalauréat STG MERCATIQUE

MERCATIQUE

Accès au BAC STG Mercatique

- après la classe de Seconde générale et Technologique, puis après une première STG « Communication ».

Les Objectifs

Maîtriser :

- la communication commerciale ;
- l'apport des nouvelles technologies ;
- l'information et la communication (TIC) ;
- la gestion de l'information documentaire ;
- la découverte de l'environnement local.

Qualités Requises

- une maîtrise correcte de la communication écrite ;
- la pratique correcte des langues vivantes ;
- de bonnes bases en mathématiques et en gestion ;
- l'aisance dans la communication orale ;
- la curiosité ;
- le dynamisme.



Poursuite d'études

Quelques questions à se poser :

- ai-je déjà une idée précise du métier que je souhaite exercer et des études qui y mènent ?
- combien d'années suis-je prêt(e) à consacrer aux études ?
- le bac STG « Mercatique » et mon niveau préparent-ils bien aux études visées ?
- ai-je une connaissance suffisante du contenu des études ?
- ai-je évalué mes chances de réussite ?

Les formations possibles Bac+2 :

- les BTS

- * Management des Unités Commerciales
- * Communication des entreprises
- * Négociation et Relation Client
- * Commerce International
- * Assurances
- * Animation et gestion touristique locale
- * Professions immobilières
- * Assistant de gestion PME-PMI
- * Ventes et productions touristiques

- les DUT

- * Techniques de Commercialisation

Autres formations : les classes préparatoires dédiées aux titulaires du Baccalauréat STG

Les débouchés

Dans les métiers :

- * **du marketing et de la distribution** : chargé d'étude de marché, chef de rayon, chef de produit, responsable de promotion ;
- * **de la vente** : représentant, vendeur-export, chargé de clientèle dans une banque, courtier en assurance, etc.
- * **de la communication** : chargé de communication, assistant chef de publicité, chargé de relations publiques, etc.

Baccalauréat STG MERCATIQUE

Son Contenu

La formation se déroule sous forme de cours et de travaux d'application en petits groupes. Les élèves découvrent à partir d'exemples et de cas concrets. :

- l'ouverture sur l'extérieur à partir de l'environnement commercial ou documentaire existant ;
- l'utilisation d'outils informatiques, bureautiques spécifiques au domaine commercial ;
- une méthode d'apprentissage de l'autonomie et de la responsabilité.

Les travaux d'application permettent de mener en groupe des activités sur un thème commercial.

Matières, horaires et coefficients

Disciplines	Horaire/Semaine	Mode de passage, durée de l'épreuve et coefficient au bac
ENSEIGNEMENT GENERAL		
Histoire-Géographie	2 h	Ecrit, 3 h, Coef 2
Philosophie	2 h	Ecrit, 4 h, Coef 2
Mathématiques	3 h	Ecrit, 3 h, Coef 3
L.V.1	3 h	Ecrit, 2 h Oral, en CCF[1], Coef 3
L.V.2	2 h	Ecrit, 2 h Oral, en CCF, Coef 2
EPS	2 h	En CCF, Coef 2
OPTIONS FACULTATIVES		
EPS	3 h	En CCF, Coef 2
Arts	3 h	
ENSEIGNEMENT TECHNOLOGIQUE		
<i>Enseignement de spécialité : Mercatique (marketing)</i>	4 h + 4 h	Ecrit, 4 h, Coef 7 Pratique, Coef 5
Economie-Droit	4 h	Ecrit, 3 h, Coef 6
Management des Organisations	2 h	Ecrit, 3 h, Coef 4

[1] : CCF = Contrôle en Cours de Formation

Rappel : Français en 1ère STG	3 h	Ecrit, 4 h, Coef 2 Oral, 20 mn, Coef 2
---	-----	---