

## BEP OL PLAN DU COURS, GESTION - VENTE

M. Vidal, Lycée Fresnel, Septembre 1996

### PREMIÈRE ANNÉE: BASES JURIDIQUES ET COMPTABLES

CHAPITRE 1.	LE MARCHÉ DE L'OPTIQUE	(3 séances)
CHAPITRE 2.	DROIT COMMERCIAL	(15 séances)
	A. INTRODUCTION, DÉFINITION	(1 séances)
	B. LE COMMERÇANT INDIVIDUEL	(3 séances)
	C. LES SOCIÉTÉS COMMERCIALES	(3 séances)
	D. LES CONTRATS	(3 séances)
	E. LES MOYENS DE PAIEMENT	(5 séances)
CHAPITRE 3.	COMPTABILITÉ	(12 séances)
	A. LA T.V.A.	(3 séances)
	B. LA FIXATION DU PRIX	(4 séances)
	C. LA FACTURATION	(2 séances)
	D. LES DOCUMENTS COMPTABLES	(3 séances)

### DEUXIÈME ANNÉE CADRE ET ACTE DE VENTE

CHAPITRE 4.	LE MAGASIN	(5 séances)
	A. LA FAÇADE	(1 séance)
	B. LA GESTION DES STOCKS	(2 séances)
	C. LA PRÉSENTATION DES MODÈLES	(2 séances)
CHAPITRE 5.	LE CONSOMMATEUR	(5 séances)
	A. ÉVOLUTION DES BESOINS	(2 séances)
	B. DRESSER LE PORTRAIT DE SON CLIENT	(2 séances)
	C. L'ADÉQUATION LUNETTES-VISAGE	(1 séance)
CHAPITRE 6.	LE VENDEUR (travail avec vidéo)	(6 séances)
	A. LA PRISE DE CONTACT	(2 séances)
	B. SAVOIR DIALOGUER	(1 séance)
	C. LA MISE EN VALEUR DU PRODUIT	(1 séance)
	D. CONCLUSION DE LA VENTE	(1 séance)
	E. PLUSIEURS INTERLOCUTEURS	(1 séance)
RÉVISIONS	Travail d'entraînement à l'examen	(4 séances)

## BEP Optique Lunetterie - CHAP. 1 – LE MARCHÉ DE L'OPTIQUE