

### 1.3.7. Ressource R1.07 : Techniques quantitatives et représentations - 1

#### Compétences ciblées :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

#### SAÉ au sein de laquelle la ressource peut être mobilisée et combinée :

- SAÉ 1.01 | Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché
- SAÉ 1.02 | Vente : démarche de prospection
- SAÉ 1.03 | Communication commerciale : création d'un support "print"
- PORTFOLIO | Portfolio - S1

#### Descriptif :

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Se familiariser avec les nombres pour maîtriser le calcul mental, maîtriser l'ordre de grandeur des nombres utilisés
- Maîtriser la cohérence des résultats obtenus
- Calculer, comprendre, analyser, interpréter des indicateurs pertinents pour évaluer un marché ou une action commerciale
- Utiliser les statistiques pour représenter une situation commerciale (évolutions, parts de marché, fréquentation d'un site Internet, analyse des statistiques des réseaux sociaux...)
- Percevoir et anticiper les variations d'un marché et de son environnement

Contenu :

- Calcul mental et ordre de grandeur
- Pourcentages, taux de variation, indices, élasticité
- Statistique descriptive : généralités, séries à un caractère, paramètres de position, de dispersion, de concentration, représentation graphique
- Équations, fonctions affines

Utilisation d'un tableur conseillée

#### Apprentissages critiques ciblés :

- AC11.01 | Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)
- AC12.04 | Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs
- AC13.04 | Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)

#### Mots clés :

Taux – pourcentage – indice – statistique descriptive – représentation graphique

#### Volume horaire :

Volume horaire défini nationalement : 18 heures dont 8 heures de TP