

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN
MINISTÈRE DES ENSEIGNEMENTS SECONDAIRES
OFFICE DU BACCALAURÉAT

ÉPREUVE DE COMMERCE

Filière:	Génie Mécanique (GM)	Session:	2022
Durée:	3 heures	Coefficient:	6
Matériel:	Calculatrices autorisées		

EXERCICE 1 (9 points) - Négociation

1. Définir les concepts fondamentaux de négociation et expliquer leur importance dans le contexte actuel.
2. Résoudre le problème suivant en appliquant les méthodes de négociation :
 - Données : $x = 76.39$, $y = 1.94$, $z = 22$
 - Calculer et interpréter les résultats.
3. Analyser le cas pratique suivant et proposer une solution détaillée :
 - Contexte : Entreprise ABC, secteur industriel
 - Budget : 1,560,454 FCFA
 - Objectif : Optimisation des processus de négociation

EXERCICE 2 (13 points) - Marketing

1. Définir les concepts fondamentaux de marketing et expliquer leur importance dans le contexte actuel.
2. Résoudre le problème suivant en appliquant les méthodes de marketing :
 - Données : $x = 69.22$, $y = 9.85$, $z = 33$
 - Calculer et interpréter les résultats.

3. Analyser le cas pratique suivant et proposer une solution détaillée :

- Contexte : Entreprise ABC, secteur services
- Budget : 3,185,634 FCFA
- Objectif : Optimisation des processus de marketing

EXERCICE 3 (16 points) - Vente

1. Définir les concepts fondamentaux de vente et expliquer leur importance dans le contexte actuel.

2. Résoudre le problème suivant en appliquant les méthodes de vente :

- Données : $x = 81.01$, $y = 7.67$, $z = 31$
- Calculer et interpréter les résultats.

3. Analyser le cas pratique suivant et proposer une solution détaillée :

- Contexte : Entreprise ABC, secteur commercial
 - Budget : 1,364,372 FCFA
 - Objectif : Optimisation des processus de vente
-
-

FIN DE L'ÉPREUVE - SESSION 2022

Baccalauréat Technique - République du Cameroun