

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN

MINISTÈRE DES ENSEIGNEMENTS SECONDAIRES

OFFICE DU BACCALAURÉAT

ÉPREUVE DE COMMERCE

Filière:	Gestion des Ressources Humaines (GRH)	Session:	2025
Durée:	3 heures	Coefficient:	6
Matériel:	Calculatrices autorisées		

EXERCICE 1 (10 points) - Négociation

- Définir les concepts fondamentaux de négociation et expliquer leur importance dans le contexte actuel.
- Résoudre le problème suivant en appliquant les méthodes de négociation :
  - Données :  $x = 66.32$ ,  $y = 5.57$ ,  $z = 31$
  - Calculer et interpréter les résultats.
- Analyser le cas pratique suivant et proposer une solution détaillée :
  - Contexte : Entreprise ABC, secteur industriel
  - Budget : 4,022,934 FCFA
  - Objectif : Optimisation des processus de négociation

EXERCICE 2 (11 points) - Marketing

- Définir les concepts fondamentaux de marketing et expliquer leur importance dans le contexte actuel.
- Résoudre le problème suivant en appliquant les méthodes de marketing :
  - Données :  $x = 80.98$ ,  $y = 9.70$ ,  $z = 21$
  - Calculer et interpréter les résultats.

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

- Contexte : Entreprise ABC, secteur services
- Budget : 2,262,536 FCFA
- Objectif : Optimisation des processus de marketing

### **EXERCICE 3 (12 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 :  $x = 84.27$ ,  $y = 4.19$ ,  $z = 9$
- Calculer et interpréter les résultats.

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

- Contexte : Entreprise ABC, secteur commercial
- Budget : 2,942,677 FCFA
- Objectif : Optimisation des processus de vente

---

FIN DE L'ÉPREUVE - SESSION 2025

Baccalauréat Technique - République du Cameroun