

# MERCATIQUE

## DIPLOME PREPARE

Baccalauréat Sciences et Technologies du Management  
et de la Gestion (STMG), spécialité Mercatique

Durée de la formation : 2 ans

Voie TECHNOLOGIQUE  
S.T.M.G.

La spécialité « Mercatique » est abordée selon différents points de vue :  
le consommateur, l'entreprise et la société.

Cette spécialité permet de répondre à trois grandes questions :

- Comment la mercatique parvient à comprendre le comportement des consommateurs et à influencer leurs choix ?
- Comment l'entreprise concrétise ses choix stratégiques et propose une offre adaptée ?
- Comment la mercatique apporte des réponses aux évaluations de la société ?

### Thème 1 : Mercatique et Consommateurs

Le consommateur est-il toujours rationnel dans ses choix ?  
La mercatique cherche-t-elle à répondre aux besoins du consommateur ou à les influencer ?

### Thème 2 : Mercatique et Marchés

L'entreprise vend-elle un produit ou une image ?  
Le produit a-t-il un prix ?  
La grande distribution est-elle incontournable ?  
Une entreprise doit-elle nécessairement faire de la publicité ?  
Fidéliser ou conquérir : l'entreprise doit-elle choisir ?

### Thème 3 : Mercatique et Société

La mercatique durable est-elle un mythe ou une réalité ?  
La mercatique peut-elle être éthique ?



# MERCATIQUE

Plaquette réalisée par le BTS Communication, lycée Marguerite de Navarre, Bourges

COURS		Matière	EPREUVES DU BACCALAUREAT		
Durée /semaine	Coefficient		Durée de l'épreuve	Nature de l'épreuve	
3 h	Mercatique	6	4 h	écrit	
3 h*		6	- 20 mn	CCF** oral	
4 h	Economie et droit	5	3 h	écrit	
3 h	Management des organisations	5	3 h	écrit	
3 h	LV1	3	2 h 20 mn	écrit oral	
2 h	LV2	2	2 h 20 mn	écrit oral	
2 h	Histoire-géographie	2	2 h 30	écrit	
2 h	Mathématiques	3	3 h	écrit	
2 h	Philosophie	2	4 h	écrit	
2 h	EPS	2	-	CCF**	

Ne pas jeter sur la voie publique

\* heures d'atelier en 1/2 groupe  
\*\* contrôle en cours de formation

## QUELQUES EXEMPLES DE POURSUITE D'ETUDES

BTS : Management des Unités Commerciales (MUC), Négociation Relation Clients (NRC), Banque, Professions immobilières ;

IUT : Technique de commercialisation (TC), Gestion Logistique et Transport, Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA) ;

Faculté : Administration Economique et Sociale (AES), Sciences Economiques ;

Ecoles : de commerce, de formation à la vente, des métiers du social ;

Classes préparatoires économiques et commerciales.