



LISTE DE LIVRES

CLASSE :
2 COM

Année Scolaire 2014-2015

Disciplines	Manuels
Français	Titre : <i>Français Bac pro 2^{nde}/1^{ère}/Tle livre unique</i> Collection : Passeurs de textes Auteurs : C. BEILIN BOURGEOIS/A. DAVID/A. LEGUY/S. GALAND-LECARDONNEL/D. GALAND/Y. LE LAY/E. LETERRIER/V. MONFORT/L. PEBORDE sous la direction de M.-H. DUMAITRE Editeur : WebLettres-Le Robert ISBN : 978-2-32-100305-2
Histoire-géographie Education civique	Titre : <i>Histoire géographie éducation civique Bac pro 2^{nde}/1^{ère}/Tle livre unique</i> Collection : Passeurs de textes Auteurs : W. BADIER/A. BALAND/N. BONHOMME/Y. CLARY..... sous la direction de J.-L. CARNAT et M. JOYEUX Editeur : Le café pédagogique- Le Robert ISBN : 978-2-32-100313-7
Anglais	Pas de manuel
Mathématiques	Titre : <i>Mathématiques 2^{nde} Bac pro (activités Tice, préparations au CCF)</i> Auteurs : J. GUILLOTON/P.SALETTE/P. HUAUME Editeur : Delagrave ISBN : 978-2-206-01982-6
Espagnol	Titre : <i>El nuevo Vale ! 2^{nde} Bac pro (A2+)</i> Auteurs : L. PIQUEMAL/E. SESBOUE sous la direction de M. MARTINEZ Editeur : Hachette Education ISBN : 978-2-01-182531-5 Titre : <i>Dictionnaire Larousse de poche français/espagnol, espagnol/français</i> Editeur : Larousse

Accueil, suivi, prospection	Titre : <i>2^e professionnelle Bac pro Commerce, Vente, ARCU</i> Collection : Métiers de la relation aux clients et aux usagers Auteurs : D. BEDDLEEEM/F. DONDON/C. FAIVRE-MOROT/J.-L. GIRARD/V. LOPES DA SILVA/A. –M. MARIE/H. MOINET Editeur : Nathan Technique ISBN : 978-2-09-161287-4
Vendre	Titre : <i>Conduite d'un entretien de vente 2^{ème} Bac pro commerce, vente, ARCU</i> Collection : Métiers de la relation aux clients et aux usagers Auteurs : D. BEDDLEEEM/F. DONDON/C. FAIVRE-MOROT/J.-L. GIRARD/V. LOPES DA SILVA/A.-M. MARIE/H. MOINET sous la direction de J. ROUCHON ISBN : 978-2-09-163640-5
Economie-droit	Titre : <i>Economie-droit 2^{nde} professionnelle Bac pro, nouveau programme</i> Auteurs : A. LACROUX/M. JAILLOT/E. LEMOT/C. MARTIN-LACROUX Editeur : Hachette Education ISBN : 978-2-01-181112-7
Gérer, animer	Même manuel que pour accueil, suivi, prospection