



# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

## Les objectifs de la formation

Après une seconde professionnelle indifférenciée en tertiaire commercial, l'élève sera positionné pour la préparation d'un baccalauréat professionnel vente

Le titulaire de ce diplôme doit être capable de :

- Organiser et réaliser une opération de prospection
- Négocier, vendre et conseiller
- Assurer le suivi de la clientèle et la fidéliser
- Réaliser des comptes rendus de suivi d'activités

## Les qualités nécessaires

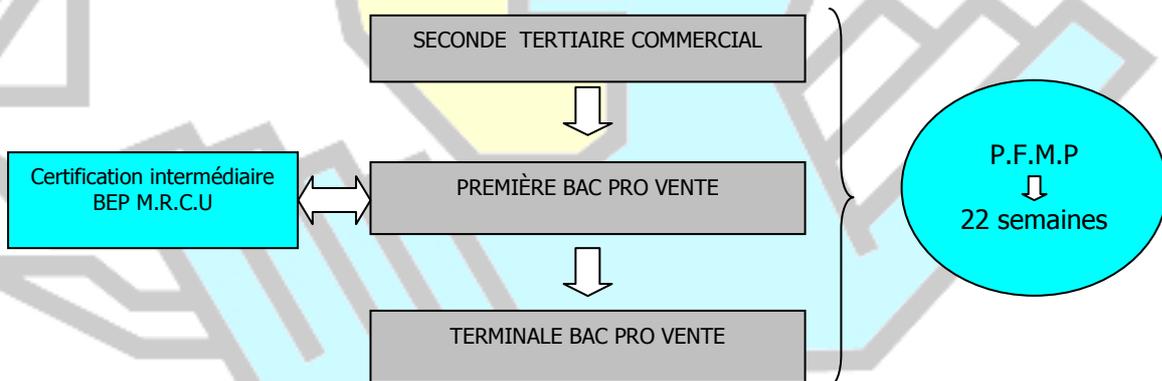
- Bonne maîtrise du français et d'une ou plusieurs langues étrangères
- Sens de l'écoute active et des relations humaines
- Aptitude à travailler en équipe
- Autonomie, dynamisme, persévérance et disponibilité
- Sens des responsabilités et rigueur

## Les débouchés

Emploi de :

- Commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, téléprospector, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant pour les entreprises commerciales, de services ou de prospection. Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers, qu'à des utilisateurs professionnels ou à des revendeurs

## Organisation de la Formation sur les trois années



## Les enseignements dispensés

### ⇒ Enseignement professionnel

- Prospection et suivi clientèle
- Communication- négociation
- TIC appliquée à la vente
- Économie - Droit
- Prévention santé environnement

### ⇒ Enseignement général

- Français
- Histoire - géographie
- Mathématiques et sciences
- Langues vivantes 1 et 2
- EPS
- Arts appliqués

HORAIRE  
HEBDOMADAIRE  
31 heures

## La poursuite des études

Le titulaire d'un Baccalauréat professionnel Vente peut intégrer :

- Un BTS (BTS négociation et relation clients, etc..)
- Un DUT (DUT techniques de commercialisation)

