

VENTE

BACCALURÉAT PROFESSIONNEL EN 3 ANS

« *Prospection, Négociation, Suivi Clientèle* »

Le Baccalauréat Professionnel Vente donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution :

- Prospection, suivi et fidélisation de la clientèle.
- Négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique, etc...

Cette activité de vente sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

PROFIL DE L'ÉLÈVE

Ces jeunes doivent faire preuve au départ d'une forte motivation pour la vente afin d'acquérir un profil de vendeur pour la prospection et la négociation clientèle :

QUALITÉS PROFESSIONNELLES

- Être dynamique
- Savoir écouter et convaincre
- Être capable d'initiative et être disponible
- Avoir des qualités relationnelles
- Être un spécialiste de son marché
- Être un gestionnaire de son secteur

POURSUITES D'ÉTUDES

BTS Commerce International
 BTS Management des Unités Commerciales
 BTS Négociation et Relation Client
 BTS Professions Immobilières
 BTS Banque et Assurance

FORMATION EN ENTREPRISE

Périodes de formation en milieu professionnel.
 Possibilité de stage à l'étranger.

22 semaines réparties sur les 3 années

Ces périodes de formation apportent l'expérience des pratiques professionnelles dans les pôles : Prospection, vente, suivi et fidélisation de la clientèle et permettent également d'acquérir les qualités relationnelles et les comportements professionnels propres aux exigences de l'emploi.

Le suivi de l'élève est assuré par l'équipe des professeurs et le tuteur de l'élève.

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement Général

Français
 Histoire-Géographie-Enseignement Moral et Civique
 Mathématiques
 Langues vivantes :
 Anglais/Espagnol
 Education artistique
 Education Physique et Sportive
 Section Européenne : Anglais ou Espagnol

Enseignement Professionnel

Prospection et suivi clientèle
 Communication/négociation
 Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente
 Mercatique
 Droit-Economie

MÉTIERS VISÉS

Prospecteur, Télévendeur
 Vendeur
 Représentant, Vendeur Conseil
 Marchandiseur...