



# Bac Pro Vente

Prospection, négociation, suivi clientèle

## Conditions d'accès

L'entrée en baccalauréat professionnel se fait à l'issue de la classe de 3ème. Exceptionnellement, un élève issu de 2ème générale aura la possibilité d'intégrer directement une 1ère baccalauréat professionnel.

## Aptitudes

- Être autonome et organisé pour visiter sa clientèle
- Prendre des initiatives pour trouver de nouveaux clients
- Communiquer pour négocier et convaincre les clients d'acheter les produits
- Aimer relever des défis au quotidien



## Contenu de la formation

La formation associe un enseignement professionnel et un enseignement général.

L'enseignement professionnel se décline autour des activités suivantes :

- Prospection : réalisation et analyse des résultats d'une opération de prospection.
- Négociation : découverte du client, présentation d'une offre.
- Suivi et fidélisation de clientèle : commande, livraison, mise en paiement, relance client, étude de satisfaction...
- Droit / économie : contrat de vente, contrat de travail, l'entreprise et son tissu économique...
- Prévention Santé Environnement : sécurité et hygiène des personnes / des produits sur son lieu de travail...

L'élève bénéficiera également d'un enseignement général permettant d'acquérir le socle commun de connaissances nécessaire à toute activité professionnelle.

### Périodes de formation en entreprise : 22 semaines

Les périodes de formation en entreprises font partie intégrante de la formation. Elles sont obligatoires et sont évaluées dans le cadre de l'examen.

- 6 semaines en seconde pour avoir une première approche avec le cœur de métier.
- 8 semaines en première et 8 semaines en terminale pour acquérir et mettre en œuvre les compétences professionnelles exigées à l'examen.

## Et après...

**Intégrer la vie active** : attaché commercial, vendeur démonstrateur, conseiller clientèle, chargé de prospection, télévendeur...

### Poursuivre ses études en BTS du secteur tertiaire

- Management des Unités Commerciales (préparé au lycée de Borda)
- Assistant de gestion PME-PMI (préparé au lycée de Borda)
- Négociation et relation client
- Banque
- Professions immobilières

## Horaires : 34 h/semaine

### Enseignements généraux

| Matières                | Seconde |
|-------------------------|---------|
| Français                | 15 h    |
| Histoire géographie     |         |
| Mathématiques           |         |
| Langues vivantes 1 et 2 |         |
| Arts appliqués          |         |
| EPS                     |         |

### Enseignements généraux

| Matières                          | Seconde |
|-----------------------------------|---------|
| Conduite d'un entretien de vente  | 16.5 h  |
| Accueil, suivi et prospection     |         |
| Projet professionnel personnalisé |         |
| Economie/droit                    |         |
| Prévention Santé Environnement    |         |

### Enseignements généraux

2,5 h

