

Baccalauréat Professionnel Vente

Prospection – Négociation – Suivi de clientèle

Les métiers préparés

- Commercial
- Attaché commercial
- Chargé de prospection
Télé prospecteur
- Vendeur démonstrateur
- Technico commercial



Pour une clientèle :
de particuliers,
de professionnels,
de revendeurs

La Formation en Classe de Seconde

L'enseignement professionnel s'articule autour de 3 activités :

- **Activité 1 :** Accueil et information du client ou de l'utilisateur
- **Activité 2 :** Suivi, prospection des clients ou contact avec les usagers
- **Activité 3 :** Conduite d'un entretien de vente et de l'Économie-Droit

6 semaines de Formation en Milieu Professionnel :

- **1^{ère} PFMP effectuée dans le domaine de l'accueil ou de la vente** pour confirmer le choix d'orientation de l'élève.
- **2^{ème} PFMP réalisée dans le domaine d'un commerce de proximité** pour la validation de la certification intermédiaire (BEP MRCU).

La Formation en Classe de Première et de Terminale

54 semaines au lycée

16 semaines en entreprise

Enseignement général

- Français
- Histoire Géographie
- Mathématiques
- Langues vivantes
- EPS
- Arts appliqués
- PSE

Enseignement professionnel

Prospection

- rechercher des clients potentiels

Négociation

- Présenter l'offre
- Conclure la vente

Pratique

Suivi et fidélisation

- Analyser ses résultats
- Suivre ses clients

Le profil requis

- Bonne présentation
- sens de l'organisation
- Amabilité et courtoisie
- Expression soignée
- Écoute active
- Esprit de persuasion
- Esprit d'initiative
- Persévérance
- Gestion du stress
- Adaptabilité
- Maîtrise d'une, voire de deux langues étrangères



Les perspectives

- Une priorité donnée à l'insertion professionnelle
Les compétences acquises pourront lui permettre d'accéder à un poste à responsabilité au bout de 3 à 5 ans en moyenne,

Une poursuite d'études

Elle demeure possible mais peut être **facilitée** si le candidat obtient une **mention Bien ou Très bien**.

Majoritairement les élèves de Baccalauréat Professionnel Vente s'orientent vers une BTS NRC par la voie scolaire ou l'alternance ou le BTS MUC sans oublier les D.U.T.



OFFRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE ACADEMIE DE STRASBOURG

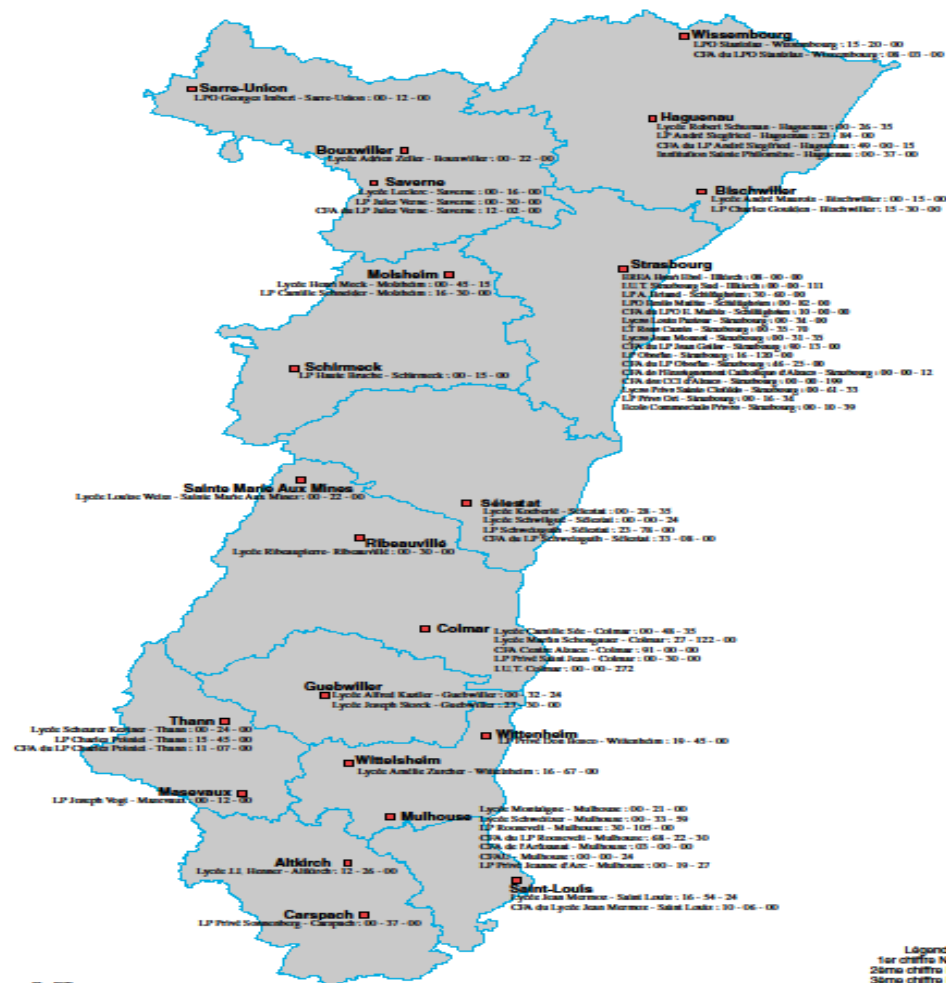
Année Scolaire 2012/2013

SECTEUR : COMMERCE - VENTE

Capacité d'accueil (C.A.)

	Lycée	Privé	CFA	Total
Niveau V	280	19	431	730
Niveau IV	1484	255	86	1825
Niveau III	739	133	280	1152
Total	2502	407	797	3706

Calcul de la C.A. en établissement privé : nombre d'élèves en 3ème année
Calcul de la C.A. en CFA : nombre d'élèves en 3ème année



DAET

Légende :
1er chiffre Niveau 5
2ème chiffre Niveau 4
3ème chiffre Niveau 3