

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

Prospection physique et téléphonique Les 4 mots clé de la formation : La motivation. l'écoute, la communication et l'adaptation

VERS QUELS METIERS?

- → Commercial-e
- → Télévendeur-se
- → Attaché-e commercial-e→ Métiers de la représentation
- → Vendeur-se démonstrateur-trice
- → Télé prospecteur-trice
- → Conseiller-e clientèle
- → Vendeur-se à domicile

FORMATION EN MILIEU SCOLAIRE

Enseignement professionnel 14 heures / semaine

PROSPECTION

Élaborer un projet

Organiser

Réaliser

Analyser les résultats et rétro-agir

NEGOCIATION

Préparer la visite

Découvrir le client

Présenter l'offre

Conclure la négociation

Analyser et exploiter les résultats

SUIVI ET **FIDELISATION**

Exécuter les tâches consécutives aux visites

> Suivre l'exécution des commandes

Analyser les résultats

Transmettre les résultats de l'activité

- Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente Etude des logiciels Word (traitement de texte), Excel (tableur), Power point (diaporama), Publisher (présentation assistée par ordinateur), Photo shop (retouche photos), Internet (2h/semaine).
- Mercatique

Etude de marché : de l'offre et de la demande (1h/semaine).

Economie-Droit

Etude de l'économie du marché et de la législation du travail (2h/semaine).

- Prospection et suivi de clientèle (4h/semaine)
- Communication Négociation (3h/semaine)

Activités de projet

Travail en commun (enseignement général et professionnel) autour d'un projet professionnel, qui permettra de développer de nouvelles compétences.

Exemples : organisation d'un salon du roman policier, organisation d'un festival du cinéma, valorisation du BAC Vente auprès des professionnels dans le cadre d'une manifestation événementielle.

Enseignement général

- Mathématiques (2h/semaine)
- Histoire-Géographie (2h)
- Français (3h)
- Prévention Santé Environnement (1h)
- Espagnol (1h)
- Anglais (3h)
- Education artistique : arts appliqués (1h)
- EPS (Education Physique et Sportive) (2h)
- Accompagnement personnalisé (2h)
- Option européenne (2h)
 D N L enseignement professionnel (1h)

Certification intermédiaire : BEP MRCU en classe de 1^{ère} (C.C.F.)

FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Durée 22 semaines sur le cycle des 3 années

Les secteurs d'activité

- Automobile, Amélioration de l'habitat, Vente à domicile
- Immobilier, Imprimerie
- Banque, Bureautique

Les poursuites d'études

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client
- Mention complémentaire ou FCIL $\left\{ \begin{array}{l} \text{Assistance Conseil Vente à Distance} \\ \text{Téléconseiller} \end{array} \right.$