



BAC PROFESSIONNEL VENTE

Section Européenne Anglais - Espagnol

Les missions

Le titulaire du baccalauréat professionnel Vente est un vendeur qui exerce son activité dans les domaines de la prospection, la négociation, le suivi et la fidélisation de la clientèle.

Il peut s'adresser aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Missions confiées dans l'entreprise

- Prospecter : élaborer un projet de prospection, organiser réaliser et analyser une opération de prospection
- Négocier : préparer les visites, conclure la négociation, réaliser les ventes et analyser les résultats
- Suivre et fidéliser sa clientèle : suivre l'exécution des commandes et des livraisons, assurer le suivi et la fidélisation du client

La formation

Niveau requis

- Classe de 3^{ème}
- Fin de 2^{nde} générale

Durée de la formation

3 ans

Qualités requises

- Capacité d'écoute et esprit d'équipe
- Organisation, rigueur et gestion du temps
- Sens de l'autonomie et persévérance
- Enthousiasme et positivisme

Pratique professionnelle en entreprise

La formation comprend 22 semaines de stage réparties sur les 3 années

Profil des entreprises

- De services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...)
- De production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...)

Tous types d'unités commerciales s'adressant à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Contenu de la formation

Enseignements généraux :

- Français, histoire-géographie, éducation morale et civique
- Culture Générale et Philosophique (en Terminale)
- Philosophie(en Terminale)
- Langues vivantes 1 et 2 (Anglais- Espagnol- Italien)
- Arts appliqués et cultures artistiques
- EPS

Enseignements professionnels :

- Prospection
- Négociation
- Suivi et fidélisation de la clientèle
- Mercatique
- Mathématiques
- Economie et Droit
- PSE

+ Accompagnement personnalisé

Et après...

Poursuite d'études

- BTS Management Commercial Opérationnel (anciennement BTS MUC)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (anciennement BTS NRC)
- BTS Banque- conseiller de clientèle (particuliers)
- BTS Professions Immobilières

Insertion professionnelle

- Commercial ou attaché commercial
- Chargé(e) de clientèle
- Représentant
- Prospecteur-vendeur, téléprospecteur