

# BAC PRO VENTE

Formation en 3 ou 2 ans selon  
votre formation initiale et après  
étude de votre dossier.



## VOUS

Après le CAP Employé de Vente ou titulaire  
d'un diplôme de niveau V.

Après la classe de 3<sup>ème</sup>, 2<sup>nde</sup> ou 1<sup>ère</sup> :

- > d'enseignement général
- > d'enseignement technologique

## VOTRE PROJET

Devenir :

- > commercial ou attaché commercial
- > chargé de prospection, chargé de clientèle
- > prospecteur vendeur
- > téléprospecteur, télévendeur
- > vendeur démonstrateur, vendeur à domicile
- > représentant

## OBJECTIFS

- > Le Bac Professionnel Vente confère à son titulaire les compétences nécessaires pour exercer, sous l'autorité d'un responsable, les activités propres à l'entreprise commerciale :
  - développement du chiffre d'affaires
  - développement et fidélisation de la clientèle
  - extension des parts de marchés
  - participation à des manifestations commerciales
- > Ce métier réclame des qualités telles que la persévérance, l'organisation, le dynamisme, et des facultés de flexibilité



## CONTENU PÉDAGOGIQUE

Enseignement professionnel

- > prospection et suivi de clientèle
- > mercatique
- > communication - négociation
- > économie-droit
- > mathématiques
- > prévention sécurité environnement
- > accompagnement personnalisé

Enseignement général

- > français
- > histoire-géographie et éducation civique
- > anglais
- > espagnol
- > arts appliqués et cultures artistiques
- > éducation physique et sportive

## VALIDATION DU DIPLÔME

- > L'évaluation est réalisée sous la forme du contrôle terminal
- > Le Bac Professionnel Vente est délivré par l'Education Nationale

## CONDITIONS D'INSCRIPTION

- > être âgé de 16 à 30 ans au delà nous consulter
- > déposer un dossier de candidature téléchargeable depuis notre site Internet : [cfa.orleans-metropole.fr](http://cfa.orleans-metropole.fr)
- > satisfaire aux pré-requis et se présenter à l'entretien de motivation
- > signer un contrat d'apprentissage avec l'entreprise :
  - début d'un contrat : au plus tôt le 1<sup>er</sup> juillet



# BAC PRO VENTE

## ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

### PROSPECTION

- › Organiser et élaborer une opération de prospection
- › Analyser et transmettre les résultats et rétroaction

### NÉGOCIATION

- › Préparer le RV clientèle
- › Découvrir les besoins
- › Présenter l'offre
- › Conclure la négociation
- › Analyser et exploiter les résultats de la visite

### SUIVI DE CLIENTÈLE

- › Suivre l'exécution des commandes, des livraisons, la mise en service et du paiement
- › Suivre et transmettre les activités et les résultats
- › Evaluer la qualité
- › Etre force de propositions



### STYLE DE VIE

## ENTREPRISES D'ACCUEIL

- › Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...)
- › Prestataires de services (entretien, location assurances, immobilier, communication...)

- › Entreprises de production (fabrication et commercialisation de biens, de fourniture industrielle...)

Les entreprises s'adressent à une clientèle de particuliers, d'utilisateurs professionnels ou à des revendeurs

## ALTERNANCE

- › Seconde Professionnelle : 1 semaine sur 3 au CFA soit 500 heures de cours dans l'année
- › Première et Terminale : 1 semaine sur 2 au CFA soit 675 heures de cours par an

## POURSUITES D'ÉTUDES

- › BTS Assistant Manager
- › BTS Assurance
- › BTS Banque

- › BTS Négociation Relation Clients
- › BTS Management des Unités Commerciales

- › BTS Professions immobilières
- › BTS Communication

- › Formations professionnelles spécifiques

