

Bac Pro- Vente

Diplôme d'état

Objectifs de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel VENTE (Prospection – Négociation – Suivi de clientèle) est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- prospecter la clientèle potentielle,
- négocier des ventes de biens et de services,
- participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

Secteur professionnel

Le titulaire du baccalauréat professionnel VENTE exerce ses activités dans des entreprises :

- commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes ...),
- 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 ...).

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans ...) ou à des revendeurs (petits détaillants, distributeurs ...).

Métiers préparés

Il s'agit de vendeurs salariés ou indépendants, ayant un statut particulier (VRP, agent commercial) ou non.

Les appellations les plus courantes sont les suivantes :

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

Profil

Le commerce vous intéresse, vous avez l'esprit d'équipe, le sens de l'initiative et des responsabilités, vous aimez relever les défis car vous pouvez faire preuve de dynamisme et de ténacité, vous possédez également de la rigueur et de la méthode, cette formation vous conviendra parfaitement.

Conditions d'admission

CAP ou BEP du commerce ou de la vente, ou expérience professionnelle de 3 ans. Avoir satisfait à l'étude du dossier scolaire et aux épreuves de sélection. Ces épreuves ont pour objectif de valider le niveau de formation et de vérifier que le candidat dispose bien des qualités de base requises.

Applications professionnelles

En formation initiale : D'une durée de 18 semaines, il se fractionne en deux stages répartis entre la première et la seconde année, il a lieu en milieu professionnel et fait l'objet d'un dossier dont le candidat se servira pour une épreuve d'oral à l'examen final.

En contrat d'alternance : 2 à 5 jours par semaine en formation dans notre centre. Travail chez l'employeur les autres jours et pendant les vacances scolaires. (L'étudiant est salarié de l'entreprise et bénéficie de 5 semaines de congés payés). Possibilité de CIF et de VAE.

Technologies de la communication appliquées à la vente

- La recherche d'informations sur Internet et son exploitation.
- L'élaboration et la production de synthèses écrites informatisées.
- L'élaboration et la production de documents commerciaux multimédias.

Economie générale

- L'entreprise et le tissu économique.
- L'activité commerciale de l'entreprise.
- L'activité productive de l'entreprise.
- La gestion des ressources humaines. L'organisation, le management, la croissance, ...

Droit général

- L'organisation judiciaire.
- Le contrat de vente, la responsabilité de l'entreprise.
- Le statut juridique de l'entreprise, le contrat de travail.
- Le crédit et les créanciers.

Mercatique

- La démarche mercatique : les composantes du marché. La démarche d'adaptation.
- La demande : les études documentaires. Les études de marché. La clientèle.
- L'offre de l'entreprise : les produits, biens et services, le prix, la distribution.
- L'entreprise et son marché : l'adaptation de l'offre de l'entreprise. La mercatique de fidélisation.

Prospection et suivi de clientèle

- Le processus de vente de l'entreprise et l'approche financière d'une offre commerciale
- Les techniques et stratégies de prospection
- Les supports du suivi des opérations commerciales
- Les outils de gestion de l'activité et la mesure de la rentabilité de l'activité du vendeur.

Communication - Négociation

- Le développement personnel du vendeur
- La communication : La communication orale, la communication écrite, la communication visuelle
- Les techniques de communication commerciale
- La vente par téléphone.

Matières générales

- Français
- Mathématiques
- Histoire, géographie et éducation civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive
- Langues vivantes 1&2

Épreuves	mod	durée	coef
E1 - Épreuve scientifique et technique :			5
• E11 - Préparation et suivi de l'activité commerciale	Écrite	3 h	(3)
• E12 - Économie et droit	Écrite	1 h 30	(1)
• E13 - Mathématiques	Écrite	1 h	(1)
E2 - Négociation - Vente	Orale	40 min	4
E3 - Épreuve prenant en compte la formation en milieu professionnel :			5
• E31 - Évaluation de la formation en milieu professionnel	Orale	30 min	(2)
• E32 - Projet de prospection	Orale	30 min	(3)
E4 - Langue vivante	Écrite	2 h	2
E5 - Culture générale : français, histoire - géographie :			5
• E51 - Français	Écrite	2 h 30	(3)
• E52 - Histoire et géographie	Écrite	2 h	(2)
E6 - Éducation artistique - arts appliqués	Écrite	3 h	1
E7 - Éducation physique et sportive	Pratique		1
Épreuve facultative ^(*) : Langue vivante	Orale	20 min	

(*) Seuls les points au-dessus de 10 sont pris en compte pour l'obtention du diplôme ou d'une mention.