



## Objectifs de la formation

Le Bac Pro Vente donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution : prospection et fidélisation de la clientèle, négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique.

Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.



## Admissibilité

Sur décision d'orientation du Conseil de Classe :

- après une classe de Troisième de collège
- après une classe de Seconde Générale et Technologique
- après un CAP EVS ou ECMS



## Compétences attendues

Le titulaire du Bac Pro Vente maîtrise les techniques de vente face à face et au téléphone ainsi que l'expression écrite et orale et au moins une langue vivante étrangère. Il doit aussi acquérir des compétences dans les domaines de la prospection, de la négociation et du suivi de clientèle. Il doit aussi savoir utiliser les technologies de l'information et de la communication. Il fait preuve d'autonomie, d'écoute, d'organisation et aime travailler en équipe



## Les stages en entreprises

- 6 semaines de stage en Seconde
- 8 semaines en Première
- 8 semaines en Terminale
  - Mise en pratique des acquis théoriques
  - Meilleure connaissance du milieu professionnel
  - Chances accrues d'insertion rapide dans les entreprises
  - Suivi personnalisé assuré par l'équipe pédagogique



## Points forts de la formation

- Insertion rapide dans la vie active
- Connaissances pratiques de l'activité commerciale
- Connaissances théoriques de l'entreprise (gestion, droit, réglementation)
- Soutien individualisé dans la préparation aux épreuves pratiques
- Liaisons Internet
- Bureau de documentation et d'information ouvert en semaine

# BAC PRO Vente en 3 ans



## L'examen

ÉPREUVES OBLIGATOIRES	COEF	DURÉE	FORME
Français	2,5	2h30	écrite
Histoire et Géographie	2,5	2 h	écrite
LV1	2	-	CCF*
LV2	2	-	CCF*
Education artistique	1	-	CCF*
EPS	1	-	CCF*
Mathématiques	1	-	CCF*
Préparation et Suivi de l'Activité Commerciale	3	3 h	écrite
Formation en Milieu Professionnel	2	-	CCF*
Projet de prospection	3	-	CCF*
Economie et droit	1	-	CCF*
Négociation Vente	4	30min	orale
PSE (Prévention Sécurité et Environnement)	1	-	CCF*

\* CCF : Contrôle en Cours de Formation



## Les emplois concernés

- Attaché(e) commercial(e)
- Agent Commercial(e)
- Représentant(e) Multicarte
- Télévendeur(euse)
- VRP (Voyageur Représentant Placier)
- Chargé(e) de Prospection et de clientèle



## La poursuite d'études

- Le diplôme du Baccalauréat Professionnel Vente a pour but une insertion dans la vie active.

Il est cependant possible de poursuivre des études en :

- **STS (Section de Technicien Supérieur)**
  - BTS NRC : Négociation Relation Clients
  - BTS MUC : Management des Unités Commerciales
  - BTS PI : Professions Immobilières
  - BTS Banque
  - BTS Assurance
  - BTS AG PME/PMI : Assistant(e) de Gestion Petites et Moyennes Entreprises ou Industries
- **IUT (Institut Universitaire de Technologie)**
  - DUT Techniques de Commercialisation

**A NOTER :** en fin de classe de Première, les élèves sont présentés à la certification BEP MRCU (Métiers de la Relation Clientèle et Usagers) qui leur permet d'obtenir un premier diplôme. Ils peuvent aussi à l'issue de la Seconde, s'ils le souhaitent et si leur niveau le permet, changer d'orientation et préparer un Baccalauréat Technologique (série STMG).

Accès facile au Lycée à 5 minutes en Bus de la Gare RER  
Cantine à l'intérieur du Lycée  
Etablissement de plein pied pour personnes à mobilité réduite