



LYCEE TECHNIQUE PROFESSIONNEL PRIVE SAINTE MARIE

2, rue de Jouques – 13100 AIX-EN-PROVENCE

Tél. 04 42 23 11 12 – Fax 04 42 63 18 25

Email : ste.marie.aix13@wanadoo.fr

Site Internet : www.lyceesaintemarie.org

B.A.C. PROFESSIONNEL VENTE 3 ANS

OBJECTIFS - DEBOUCHES

Le titulaire du baccalauréat professionnel VENTE (Prospection – Négociation – Suivi de la 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.

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP.

Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente.

Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

FORMATION

Ce BAC PRO se prépare en trois ans après une classe de troisième :

Contenu de la formation :

L'enseignement comporte à la fois des cours généraux, mais aussi des connaissances et compétences spécifiques aux métiers de la vente (prospection de la clientèle, négociation des ventes de biens et de services, suivi et fidélisation de la clientèle), notamment à travers une période de formation en milieu professionnel.

Détermination des activités professionnelles :

L'activité du titulaire d'un BAC PRO Vente nécessite de nombreux déplacements en visite de clientèle et des horaires de travail variables. Il peut toutefois être amené à effectuer des permanences dans l'entreprise ou dans sa surface de vente pour accueillir des clients ou pour réaliser des tâches de préparation des ventes.

- Il participe à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise et en exploite les retombées,
- Il met en œuvre avec le prospect ou le client, des techniques relationnelles et des techniques de vente,
- Il utilise des supports de vente, papiers, informatiques, multimédias mis à sa disposition ou élaborés par ses soins,
- Il organise son travail et effectue le suivi de ces résultats, de ces objectifs. Il assure une remontée des informations terrain auprès de sa hiérarchie sous la forme de rapport d'activité ou de comptes rendus de visites,
- Une partie de sa rémunération est généralement fonction de sa contribution aux ventes, au développement de sa clientèle et à l'évolution du CA de l'entreprise.

EXAMEN

Epreuves	Coeff.	Durée
E1- Epreuve Scientifique et Technique	5	Ecrit
• A1 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	3	3 h 00
• B1 - Economie et droit	1	1 h 30
• C1 - Mathématiques	1	1h00
E2 – Négociation - Vente	4	oral
E3- Epreuve de pratique Prof.	5	
• A3- Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle	2	CCF
• B3 - Projet de prospection	3	CCF
E4 Epreuve de Langue vivante		Oral
• LV 1	2	0 h 20
• LV 2	2	0 h 20
E5- Epreuve de Français, Histoire-géographie	5	
• A5- Français	3	2 h 30
• B5 - Histoire – Géographie	2	2 h 00
E6- Epreuve d'Education Artistique	1	CCF
E7- Epreuve d'Education physique et sportive	1	CCF
Epreuves facultatives (2)		Oral
• Langue vivante étrangère	>10	0 h 20

(CCF)Contrôle en Cours de Formation

POURSUITE D'ETUDES

Le BAC PROFESSIONNEL VENTE offre la possibilité de s'orienter vers la vie active.

Cependant, une **poursuite d'études en B.T.S. Négociation de la Relation Client (NRC)** peut être envisagée quand le niveau est bon et sur avis du conseil de classe.

DEBOUCHES

Exemple(s) de métiers accessibles :

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

Parmi les appellations les plus courantes :

- Commercial ou attaché(e) commercial(e),
- Téléprospecteur(trice), télévendeur(euse),
- Vendeur(euse) à domicile,
- Représentant(e),
- Vendeur-magasinier en fournitures automobiles...