

Bac professionnel

Vente

Le métier

Le diplômé du Bac Pro Vente peut exercer son métier en tant qu'attaché commercial, puis évoluer dans des postes à responsabilité comme responsable d'équipe de vente ou agent commercial.

Les univers de la vente : la banque, les assurances, les concessionnaires automobile, le bâtiment, l'immobilier, la communication et les services.



Les activités

Prospecter : Téléprospection, démarchage, mailing, boîtage, street-marketing, conception des plans de tournées.

Négocier : Identification des besoins clients, proposition d'une solution adaptée, argumentation personnalisée.

Suivre et fidéliser la clientèle : création et mise à jour des fichiers clients, opération de fidélisation et enquête de satisfaction.

Les apprentissages

Français (3,5 heures)
Histoire-Géographie (1,5 heures)
Mathématiques (2 heures)
Deux langues vivantes (4 heures)
Éducation physique et sportive (3 heures)
Arts appliqués (1 heure)
Prospection mercatique et Suivi clientèle (5,5 heures)
Communication et Négociation (5,5 heures)
Économie-Droit (2 heures)
Prévention Santé et Environnement (1 heure)

Formation continue sur 3 ans dont 22 semaines de stages

Le profil

Un potentiel important dans la communication.
Du dynamisme et de la créativité.
De l'autonomie et le sens des responsabilités.
Une bonne présentation.
Le sens du relationnel et de la persévérance.



Les poursuites d'études possibles

BTS Négociation Relation Clients (NRC)
BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
BTS par alternance