

BAC PRO **VENTE**

► Modalités

Admission

- Niveau 3^{ème} / 3^{ème} PFP
- CAP
- L'entrée dans l'établissement se fait suite à l'examen du dossier de l'élève.

Durée de la formation

3 ans

Accessibilité en

Formation initiale

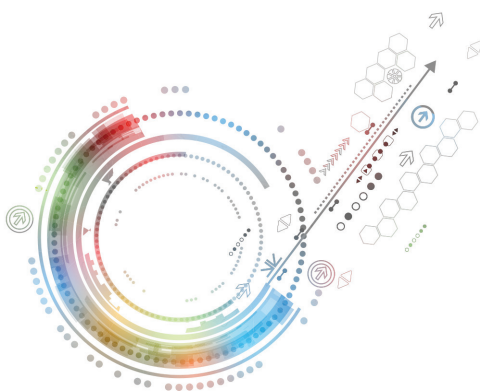
► Mon profil

- Dynamisme et une aisance dans la communication orale et écrite
- Sens du contact et du relationnel
- Esprit d'initiative et une bonne adaptabilité
- Intérêt pour la gestion

► Périodes en entreprise

Grâce à la formation et aux **22 semaines de stage** en milieu professionnel, plusieurs compétences sont développées :

- Connaissance du marché pour mettre en place des stratégies commerciales
- Elaboration d'argumentaires de vente
- Utilisation d'outils numériques et de communication
- Organisation et suivi d'un portefeuille clients



► Formation

Enseignement Professionnel

- Communication – Négociation – Vente
- Prospection – fidélisation – Suivi de clientèle
- Economie-Droit
- Prévention Santé environnement

Enseignement Général

- Français
- Histoire-géographie
- LV1 : anglais
- LV2 : allemand ou espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

► Je poursuis mes études

au Campus St Félix-La Salle :

- BTS Négociation Relation Client (NRC)
- BTS Commerce International (CI)

Autres établissements :

- BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
- BTS Banque
- BTS Assurances...

► Plus tard, je deviens

- Commercial ou attaché commercial
- Chargé de prospection
- Chargé de clientèle
- Téléprospecteur
- Représentant

////////////////////
INTERNAT Lycéen

1/2 pension

Accès direct TAN et LILA
////////////////////



du lundi au vendredi (selon emploi du temps)
8h10-12h10 / 13h30-17h30

