

BAC PRO VENTE



Formation Professionnelle

• Communication

Il s'agit de maîtriser les fondamentaux de la communication orale et écrite nécessaires afin de pouvoir s'adapter à toute forme de négociation-vente face à des clients existants ou potentiels.

• Environnement Commercial

Cette formation apporte des techniques pour connaître les marchés d'une entreprise et de ses produits afin de mettre en place des stratégies commerciales.

• Gestion & Organisation Commerciale

Les élèves savent traiter des problèmes de prix, savent organiser leur portefeuille de clients ainsi que leurs tournées commerciales.

La filière Vente demande des capacités dans différents domaines :

- la communication écrite et orale,
- l'écoute,
- le sens du contact et du relationnel,
- la gestion (calculs, ...)

Matières enseignées

Enseignement Général

- Français
- Histoire Géographie - Éducation civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1 : anglais
- Langue vivante 2 : espagnol ou allemand
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Education physique et sportive

Enseignement Professionnel

- Économie-Droit
- Communication - Négociation - Vente
- Prospection - Suivi de clientèle - Fidélisation
- Prévention - Santé - Environnement

BAC PRO VENTE

Stages

La période de formation en milieu professionnel permet au jeune d'acquérir des compétences dans le domaine professionnel et ainsi compléter sa formation.

L'élève effectue 22 semaines de stage sur les 3 années de formation à savoir :

- 6 semaines en seconde.
- 8 semaines en première.
- 8 semaines en terminale.

Conditions d'admission

Le Bac Pro Vente s'adresse à des élèves issus de 3ème et de CAP, après examen de leur dossier.

Poursuites d'études

- BTS Négociation Relation Client (NRC)
- BTS Management des Unités Commerciales (MUC)

Débouchés professionnels

- Commercial ou Attaché commercial
- Chargé de Prospection
- Chargé de Clientèle
- Téléprospecteur, Télévendeur
- Vendeur démonstrateur à domicile
- Représentant

Le titulaire de ce baccalauréat peut obtenir après quelques années d'expérience un emploi à responsabilité, comme responsable commercial d'une zone.

Internat

14, Rue du Ballet - NANTES
Tél. 02 44 76 35 00 - www.stfelixlasalle.fr

