



Baccalauréat Professionnel 3 ans VENTE

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.

Emplois concernés : Il s'agit de vendeurs salariés ou indépendants ayant un statut particulier (VRP, agent commercial) ou non : commercial ou attaché commercial, chargé de prospection ou de clientèle, prospecteur vendeur, téléprospecteur ou télévendeur, vendeur démonstrateur, vendeur à domicile, représentant...

Type d'entreprises :

- Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...).
- De services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...).
- De production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...).

Enseignements	Horaire 1 ^{ère} année	Horaire 2 ^{ème} année	Horaire 3 ^{ème} année
Enseignement professionnel	15 H 30	13 H 30	13 H 30
Accompagnement personnalisé	1 H 30	1 H 30	1 H 00
Prévention Santé Environnement	1 H 00	1 H 00	1 H 00
Français	2 H 30	4 H 00	3 H 30
Mathématiques	2 H 00	3 H 00	3 H 00
Histoire géographie	1 H 30	2 H 00	1 H 30
Langue vivante 1 (anglais)	3 H 00	2 H 00	2 H 30
Langue vivante 2 (espagnol)	1 H 00	1 H 00	1 H 30
Education artistique	1 H 00	2 H 00	1 H 00
Education Physique et Sportive	2 H 00	3 H 00	3 H 00
PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE	6 semaines	8 semaines	8 semaines

PROFILS

- Initiative
- Esprit combatif
- Connaissance de l'outil informatique
- Maîtrise de l'expression écrite et orale

DÉBOUCHÉS

- Chargé de prospection, chargé de clientèle
- Téléprospecteur, télévendeur

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Négociation et Relation Client