

# Bac Pro VENTE



ENSEMBLE SCOLAIRE JEANNE D'ARC

ARGENTAN

Tél : 02.33.12.26.30  
www.jand-argentan.fr

**Le titulaire du Bac Pro Vente 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.



## Compétences professionnelles :



### Prospecter

- Elaborer un projet de prospection
- Organiser et réaliser une opération de prospection
- Analyser les résultats et rétroagir
- Rendre compte de l'opération de prospection

### Négocier

- Préparer la vente
- Réaliser la vente
- Analyser les résultats de la visite

### Suivre et fidéliser la clientèle

- Exécuter les tâches consécutives aux ventes
- Assurer le suivi et la fidélisation du client
- Analyser les résultats de son activité et de ses résultats
- Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats

## Débouchés professionnels et lieux de stage :

**Le titulaire du Bac Pro vente est prêt à entrer dans la vie active.**

**L'élève réalisera 22 semaines de stage (sur 3 ans) dans des entreprises :**

- **commerciales** (distributeurs, concessionnaires, grossistes...),
- **de services** (vente de prestations telles que la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...)
- **de production** (commercialisation de biens de consommation courante, de fournitures industrielles...)

**De même, les débouchés sont nombreux dans le commerce.**

**Ainsi, le lauréat du Bac Pro pourra exercer les fonctions de :**

- Commercial(e) ou attaché(e) commercial(e),
- Chargé(e) de prospection, de clientèle,
- Téléprospecteur(trice), télévendeur(se)
- Vendeur(se) démonstrateur
- Vendeur(se) à domicile
- Représentant

## Poursuite d'études :

Le titulaire d'un Bac Pro Vente, avec un bon niveau, peut intégrer un BTS (MUC, NRC, Professions Immobilières...), voire un DUT. L'université est également accessible...



## Horaires hebdomadaires :

### Enseignement général :

Français	3h
Histoire-Géographie	1h30
Anglais	2h
Espagnol	2h
Arts appliqués	1h
Prévention Santé	
Environnement	1h
Education physique et sportive	3h

### Enseignement professionnel :

Math-Sciences	2h
Prospection	3h
Communication	4h
TICE	2h
Mercatique	2h

*Horaires approximatifs : ils évoluent sur les 3 ans de formation...*

**Section européenne**  
Anglais - Espagnol



## Qualités requises :

L'élève de Bac Pro Vente sera capable :

- de communiquer avec la clientèle,
- de développer son sens de l'écoute,
- d'être autonome,
- de faire preuve de dynamisme et du sens des responsabilités,
- de faire preuve d'enthousiasme et de persévérance

**« Au cours de mes deux ans en BAC VENTE, j'ai acquis beaucoup de maturité grâce à mes périodes de stage. Ma formation m'a donné les bases pour intégrer la vie active ou continuer vers un BTS. »**

Paul