

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Communiquer - Négocier

- Communiquer, dominer son expression écrite et orale.
- Maîtriser les techniques relationnelles et techniques de vente dans un contexte professionnel.
- Adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes.
- Gérer le temps, percevoir les contraintes horaires.
- Gérer le stress inhérent à la charge de travail, aux déplacements, à l'atteinte des objectifs.

Prospecter et suivre le client

Organiser une opération de prospection, évaluer les moyens nécessaires à son élaboration et analyser les résultats.

- Réaliser une remontée d'information et rétroagir pour améliorer les résultats de l'action de prospection.
- Exécuter les tâches relatives au suivi des visites, suivre les commandes, les livraisons et le paiement.
- Fidéliser sa clientèle.



ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français, histoire-géographie, éducation civique
- Economie-droit
- Prévention-santé-environnement
- Mathématiques
- Langues vivantes 1 et 2
- Arts appliqués-cultures artistiques
- Education physique et sportive

MÉTIERS

- Commercial ou attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Chargé de prospection
- Téléprospecteur, télévendeur
- Vendeur démonstrateur
- Vendeur à domicile
- Représentant



VISITE VIRTUELLE



Baccalauréat Professionnel

VENTE



Lycée Pierre-Gilles de Gennes
Site professionnel
Rue du colonel Rabier
BP 144
58206 COSNE SUR LOIRE Cedex
03 86 28 08 01

Votre interlocuteur: Directeur délégué
Vincent.boisset@ac-dijon.fr
ce.0580014a@ac-dijon.fr

<https://lyc-pgdegennes-cosne-cours-sur-loire.eclat-bfc.fr/>

PRÉSENTATION

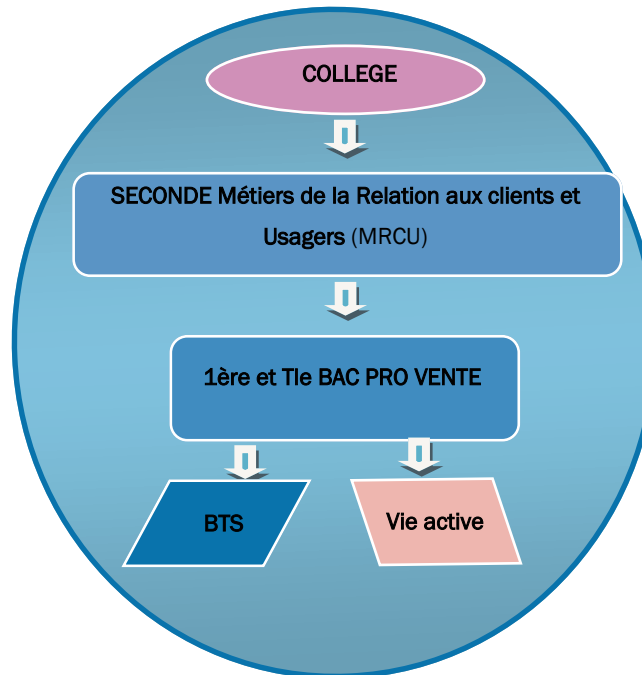
Le *baccalauréat professionnel vente* est destiné aux personnes qui souhaitent travailler dans le secteur de la vente dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- Prospecter la clientèle potentielle,
- Négocier des ventes de biens ou de services,
- Participer au suivi et à la fidélisation de sa clientèle dans le but de développer des ventes.



FILIÈRE



CONTEXTE PROFESSIONNEL

Secteurs d'activités

- Entreprises commerciales (concessions, distributeurs, grossistes...)
- Entreprises de services (location, entretien, communication publicitaire, immobilier, assurances...)
- Entreprises de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...).
- Ces entreprises s'adressent à une clientèle de particuliers comme de professionnels.

ORGANISATION DE LA FORMATION

2 possibilités pour obtenir le diplôme:

Sous statut scolaire

- Durée de la formation : 3 ans

Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP)

- 2nd. : 6 semaines
- 1^{ère}. : 8 semaines
- T^{ale}. : 8 semaines

Sous statut apprenti dès la classe de 1ère

- 26 semaines par an en entreprise
- 20 semaines par an en centre de formation
- 35 H/semaine

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Spécialité Commerce international

