



S'adresse-t-il à moi?

Je viens de 3^{ème} de collège, je suis volontaire, dynamique, autonome et persévérant. Je peux intégrer le Bac Pro vente si j'ai des qualités de communication, une excellente présentation et si j'aime aller vers les autres.

Quels sont les débouchés ?

- 📁 Assistant(e) commercial(e) – Prospecteur (trice) commercial(e) – Animateur(trice) de Vente
- 📁 Télé vendeur(se) – Vendeur(se) représentant(e) – Attaché(e) commercial(e)

Attention ! Dans cette formation c'est le vendeur qui démarché le client, c'est-à-dire qu'il va à la rencontre du client et non l'inverse.

Combien y-a-t-il de semaines de stages ?

22 semaines réparties sur les 3 années

Quelles sont les matières ?

Domaine général :

Français, Histoire-géographie, Mathématiques, Langues, Education Artistique, Education physique.

Domaine professionnel :

Vente – Communication - Négociation – Prospection – Fidélisation de la clientèle - Technologies de l'information et de la Communication.

Economie – Droit – Prévention, Sécurité, Education (PSE)

De quoi est capable le titulaire du Bac ?

- Organiser et réaliser une opération de prospection
- Préparer et réaliser des ventes
- Exécuter des tâches consécutives aux visites
- Suivre l'exécution des commandes, des livraisons.
- Assurer la fidélisation du client
- Rendre compte de la prospection et /ou du suivi d'activité

Quelles poursuites d'études ?

BTS Négociation Relation Clientèle
BTS Management des unités commerciales
DUT Techniques de Commercialisation

Quelles fonctions professionnelles sont accessibles ?

Occuper un poste d'agent en qualité de :

- ✓ Prospection de nouveaux clients (60%)
- ✓ Négociation (20%)
- ✓ Suivi et fidélisation de la clientèle (20%)

Quels sont les lieux de stage ?

- LA BANQUE POSTALE
- METRO
- CITROEN
- LAFORET IMOBILIER
- MIDI LIBRE
- PROMOCASH
- LAVAZZA
- K PAR K
- PISCINE+
- CREDIT AGRICOLE
- LA GAZETTE
- TOYOTA