



LYCÉE PROFESSIONNEL
HONORÉ BARADAT
PAU

Je n'aime pas la
routine.
J'aime le contact
et rencontrer de
nouvelles
personnes.

Tu es dynamique
et organisé ?
Tu aimes discuter
et convaincre ?

Alors tu
peux être un
commercial !

BAC PRO VENTE
UN MÉTIER QUI TE FAIT BOUGER

Baccalauréat Professionnel VENTE

COMMERCIAL TERRAIN , VRP, TÉLÉPROSPECTEUR

Cette formation est ouverte, après une classe de 3ème, aux élèves à l'aise dans les relations humaines et aimant le contact. L'affectation se fait par procédure informatisée «Affelnet».

Objectifs :

- Prospecter, vendre et négocier, suivre et fidéliser la clientèle, en face à face ou par téléphone au sein d'entreprises ayant une force de vente itinérante
- Réaliser des tâches administratives en lien avec la fonction commerciale

Durée de la formation : 3 ans

La validation du diplôme se fait pour la majorité des matières en contrôle en cours de formation (CCF) et pour quelques unes en épreuves ponctuelles.

Enseignement hebdomadaire :

Enseignements généraux : 15 h environ

- Français, Histoire Géographie, Éducation civique • Mathématiques Sciences physiques et chimiques
- Langues vivantes 1 et 2 (obligatoires) • Arts appliqués et Culture Artistique • Éducation Physique et Sportive.

Enseignements professionnels : 15 h environ

- Prospection / montage d'un projet prospection • Communication / utilisation de nouvelles technologies de l'information et de la communication • Mercatique / préparation à l'étude de cas • Vente et négociation / préparation de l'épreuve orale de négociation • Économie et droit • Prévention Santé Environnement

Des stages en entreprise d'une durée totale de 22 semaines, sur les 3 ans permettent d'acquérir des compétences professionnelles évaluées et prises en compte pour l'obtention du diplôme.

Principaux logiciels et outils utilisés :

Word / PowerPoint / Excel

Boutique d'application, plateau téléphonique, salle de simulations professionnelles, caméscope.

Principaux domaines d'activité :

Toutes les entreprises ayant une force de vente itinérante :

- 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 ...).

Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers (grand public) qu'à des utilisateurs professionnels (entreprises, administrations, professions libérales, artisans ...) ou à des revendeurs (petits détaillants, distributeurs ...).

Qualités et aptitudes souhaitées :

Avoir le sens du contact, avoir de l'ambition, aimer les challenges et le dépassement de soi.

Poursuite d'études :

• Mention Complémentaire Vente à distance (1an) • BTS Négociation Relation Client, Management des Unités Commerciales, Commerce International, Immobilier, Banque, Tourisme • DUT techniques de commercialisation.

LYCÉE PROFESSIONNEL HONORÉ BARADAT • 05 59 02 97 26 •

28 avenue Pierre Massé - B.P 9028 PAU CEDEX - ce.0640058R@ac-bordeaux.fr