

Bac Pro Vente

Dernière mise à jour : 17-02-2008

Formation Bac Pro en 3ans INNOVATION PEDAGOGIQUE A LIRE

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

L'élève titulaire d'un bac pro Vente est un vendeur (VRP ou agent commercial) qui est capable de prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes et participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

FORMATION AU LYCÉE

Enseignement général :

- français
- histoire/géographie
- mathématiques
- anglais
- éducation artistique
- éducation physique et sportive

Enseignement professionnel :

- Pôle 1 : Prospection
- Pôle 2 : Négociation
- Pôle 3 : Suivi et Fidélisation
- Pôle 4 : Economique et Juridique

FORMATION EN ENTREPRISE

Dix huit semaines de formation en milieu professionnel sont prévues (huit semaines en première année et dix en deuxième année).

DÉBOUCHÉS

Le Bac Pro Vente doit permettre une insertion dans la vie professionnelle. Le titulaire de ce diplôme pourra être commercial, télévendeur, attaché commercial, vendeur démonstrateur, conseiller clientèle, téléprospecteur.