

MISSIONS DU TITULAIRE DE CE DIPLÔME

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Vente est un vendeur qui intervient dans une démarche active pour développer les ventes de l'entreprise.

Il exerce son activité dans des entreprises commerciales, de services ou de production pour une clientèle de particuliers, d'utilisateurs professionnels (artisans, professions libérales,...) ou pour des revendeurs (grossistes, détaillants,...).



Son activité consiste à :

- prospecter la clientèle potentielle
- négocier des ventes de biens ou de services
- participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

L'objectif de cette section est de former aux métiers :

- De commercial ou d'attaché commercial,
- De chargé de prospection, de clientèle,
- De téléprospecteur, de télévendeur,
- De vendeur à domicile.

APRÈS LE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

L'INSERTION DANS LA VIE ACTIVE

LA POURSUITE D'ÉTUDES SUPÉRIEURES

Un très bon niveau et une forte motivation sont indispensables pour réussir.

Les poursuites sont possibles vers les :

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Clientèle
- IUT
- Ecoles de commerce et de gestion

BIENVENUE AU LYCÉE PABLO PICASSO



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

VENTE

PROSPECTION • NÉGOCIATION
SUIVI DE CLIENTÈLE

3
ANS



LYCÉE PABLO PICASSO

64 avenue Georges Pompidou - BP 4083
24004 Périgueux

SITE : <http://www.lppicasso.com>

CONDITIONS D'ADMISSION

Les élèves sortant de 3^{ème} de collège et les élèves ayant effectué une 2^{de} générale en lycée.

HORAIRE HEBDOMADAIRE MOYEN : 33h

FORMATION PROFESSIONNELLE

La formation se divise en 3 pôles :

- Prospection et suivi de la clientèle
- Communication et Négociation
- Techniques Informatique et de Communication appliqués à la Vente.

FORMATION GÉNÉRALE

- Mathématiques
- Français
- Histoire - géographie
- Langues vivantes (LV1 et LV2 obligatoires)
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive
- Prévention, Santé et Environnement

PRÉREQUIS

Il est demandé aux futurs élèves de Bac Pro Vente un bon niveau de culture générale.

La qualité de l'expression écrite, le goût pour les mathématiques et la pratique de deux langues vivantes étrangères sont des critères pertinents de réussite dans cette filière.

FORMATION EN ENTREPRISE

La durée de la formation en milieu professionnel est de 22 semaines réparties sur les 3 années de formation. Elle permet de connaître le monde de l'entreprise, d'acquérir une expérience professionnelle, de mettre en pratique ses connaissances et d'apprendre toutes les facettes du métier. Elles sont obligatoires et participent à l'obtention du diplôme.

CERTIFICATION INTERMÉDIAIRE

BEP Métiers des Relations
de la Clientèle et des Usagers

SECTION EUROPÉENNE

VOS ATOUTS

- Obtention : d'un Bac Professionnel avec mention européenne,
- D'un Europass, attestant de vos compétences professionnelles en anglais.

VOS PERSPECTIVES

- De l'aisance dans une langue étrangère
- Une possibilité accrue de poursuites d'études
- Une chance supplémentaire de partir à l'étranger, après votre diplôme, grâce à ERASMUS+



QUALITÉS REQUISES



- Goût du contact et sens de la vente
- Avoir une bonne élocution
- Faire preuve de rigueur et de ponctualité
- Aimer soigner son travail et sa présentation
- Capacité à prendre des initiatives, autonome
- Capacité d'intégration dans une équipe