

BAC Professionnel
Vente



lycée
professionnel

site.lpnotredameredon.org

Les objectifs de la formation

Le Bac Professionnel Vente est une étape indispensable pour travailler dans les métiers de la vente.

Apprendre à prospecter :

- Par téléphone
- En porte à porte
- Sur rendez-vous

Convaincre un prospect, un futur client :

- Argumenter
- Négocier, conclure une vente
- Remplir un bon de commande
- Fidéliser un client

Utiliser les nouveaux moyens et techniques de communication :

- Pour prospecter (téléphone, minitel, Internet ...)
- Pour rendre compte (Internet, ordinateur portable visio- conférence, diaporama)

Les élèves ont à leur disposition un équipement performant :

- Salles multimédias
- Salle de communication professionnelle

L'admission

Après une 3ème générale

Après une 3ème pré-professionnelle

Après un CAP

Les qualités requises

Organisé, respectueux, persévérant, sens du contact, dynamique, disponible, rigoureux, apte à travailler en équipe, sens de l'écoute et bien sûr MOTIVE par la VENTE.

Les périodes de formation en entreprise.

La formation du BAC PROFESSIONNEL VENTE nécessite un « aller-retour » entre l'entreprise et le lycée.

Le candidat effectue 22 semaines de stage en milieu professionnel sur les 3 ans.

Les poursuites d'études

Le titulaire du Bac Professionnel Vente peut poursuivre et renforcer sa formation par :

Un BTS Négociation Relation Client

Formation plus approfondie notamment dans le management et la gestion des équipes de vente.

Une mention complémentaire en un an

Formation dans un domaine particulier qui spécialise le jeune vendeur (automobile, équipement de la maison,...)

Un BTS Technico-Commercial

Formation supérieure qui permet au jeune vendeur de parfaire ses compétences dans un domaine technique.

Débouchés, métiers possibles

Responsable d'équipe de vente

Représentant multicarte

Agent commercial dans tous les secteurs professionnels : banque, assurances, textile, chimie, agroalimentaire, etc...

