

BAC PRO

Ventes

(Prospection, négociation, suivi de clientèle)



Les produits ou services dont le titulaire de ce bac pro a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Débouchés

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission. Il peut travailler dans n'importe quel secteur ou type de services, hors secteurs réglementés et produits à technicité très pointue.

Métier(s) accessible(s) :

- Attaché(e) commercial(e)
- Télévendeur(euse)
- Vendeur(euse)-magasinier(ère) en fournitures automobiles

Accès à la formation

Après la 3^e, seconde professionnelle Métiers de la relation aux clients et aux usagers.

Admission de droit :

- Classe de 3^e

Admission conditionnelle :

- CAP Employé de commerce multi-spécialités
- CAP Employé de vente spécialisé option A produits alimentaires
- CAP Employé de vente spécialisé option B produits d'équipement courant
- CAP Employé de vente spécialisé option C services à la clientèle

Qualités requises :

- goût du contact et de la communication
- bonne présentation et bonne élocution

- autonomie
- dynamisme et organisation
- écoute et conviction
- initiatives et disponibilité

Programme

Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité	Horaires hebdomadaires moyens*
Enseignements professionnels	13 h 45
Prévention-santé-environnement	1 h
Français et/ou maths et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	1 h 45
Enseignements généraux	
Français, Histoire-Géographie, Education à la citoyenneté	4h30
Mathématiques	2h
Langue vivante 1 et 2	4
Arts appliqués – cultures artistiques	1h
EPS	2 ou 3h
Horaire hebdomadaire	31h
Accompagnement personnalisé	2h30

* Ces horaires sont donnés à titre indicatif

Les élèves suivront un enseignement général de langue vivante 2 (LV2).

Descriptif des enseignements professionnels

- **Prospection et suivi de clientèle** : segmentation des prospects, ciblage, techniques de prospection, supports et stratégies. Supports du suivi des opérations commerciales, outils de gestion
- **Communication, négociation** : développement personnel du vendeur (projet, gestion de temps et de stress). Les enjeux de la communication, la communication orale, écrite, visuelle. Les techniques de communication (questionnement, écoute, argumentation, etc.), offre commerciale, vente présentielle et à distance

- **Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente** ; recherche d'information sur Internet et son exploitation, gestion sur intranet et réseaux locaux, production de synthèses écrites numériques, documents commerciaux multimédias
- **Mercatique** : composantes du marché, études documentaires et études de marché, produits, prix, distribution, communication commerciale, adaptation de l'offre, fidélisation, les forces de vente dans l'entreprise et l'équipe commerciale
- **Économie et droit**

Stage

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) sont prévues sur les trois années du cycle.

Examen

Domaine professionnel

- Epreuve scientifique et technique :
 - préparation suivi de l'activité commerciale, coeff. 3.
 - économie et droit, coeff. 1.
 - mathématiques, coeff. 1.
- Négociation, vente, coeff. 4.
- Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel :
 - évaluation de la formation en milieu professionnel (pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle), coeff. 2.
 - Projet de prospection, coeff. 3.

Domaine général

- Langue vivante, coeff. 2.
- Epreuve de Français, Histoire-Géographie :
 - Français, coeff. 3.
 - Histoire-Géographie, coeff. 2.
- Epreuve d'éducation physique et sportive, coeff. 1.
- Epreuve éducation artistique arts appliqués, coeff. 1.

Epreuve facultative :

- Langue vivante

Les élèves de ce bac pro se présentent obligatoirement aux épreuves du BEP Métiers de la relation aux clients et aux usagers (facultatif pour les apprentis).

Statistiques

En 2015, dans l'académie de Montpellier : 188 candidats inscrits, 187 présentés, 149 admis (soit 79,68% de réussite).

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 206 candidats inscrits, 206 présents, 171 admis (soit 83,01% de réussite).

En 2017, dans l'académie de Montpellier : 213 candidats inscrits, 212 présentés, 181 admis (soit 85,38% de réussite).

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable. Par exemple :

- BTS Négociation et relation client

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux.

Où se former

11 Carcassonne

- Lycée Charles Cros (*public*)
- Lycée privé Saint Louis (*Privé sous contrat*)

11 Castelnau

- Lycée Germaine Tillion (*public*)

11 Narbonne

- Lycée professionnel Louise Michel (*Public*)

30 Bagnols-sur-Cèze

- Lycée professionnel Sainte-Marie (*Privé sous contrat*)

30 Nîmes

- Lycée Gaston Darboux (*Public*)
- Lycée professionnel privé de la CCI (*Privé sous contrat*)

30 St Christol les Ales

- Lycée Jacques Prévert (*Public*)

34 Béziers

- Lycée Pro. J. Mermoz (*Public*)
- CCI Sud Formation CFA LR (*Consulaire*) **A**

34 Lodève

- Lycée Joseph Vallot (*Public*)

34 Montpellier

- Lycée professionnel Mendès France (*Public*)
- Lycée Pro. J. Ferry (*Public*)

34 Pézenas

- Lycée Charles Alliés (*Public*)

34 Sète

- Lycée Charles de Gaulle (*Public*)

66 Perpignan

- Lycée Sainte-Louise de Marillac (*Privé sous contrat*)

1^{ère} année commune pour BAC PRO Commerce, Vente, Accueil-relation clients et usagers. Ces BAC PRO sont accessibles dans ces établissements.

- 11 Carcassonne** – Lycée Charles Cros (*public*)
- 30 Nîmes** - Lycée pro. privé de la CCI (*Privé sous contrat*)
- 30 Nîmes** – Lycée Gaston Darboux (*Public*)
- 34 Béziers** - Lycée Pro. J. Mermoz (*Public*)
- 34 Montpellier** - Lycée Pro. J. Ferry (*Public*)
- 34 Pézenas** – Lycée Charles Alliés (*Public*)
- 34 Sète** – Lycée Charles de Gaulle (*Public*)
- 66 Perpignan** – Lycée Aristide Maillol (*Public*)

1^{ère} année commune pour BAC PRO Commerce, Vente. Ces BAC PRO sont accessibles dans ces établissements.

- 11 Castelnau** - Lycée Germaine Tillion (*Public*)
- 30 St Christol les Ales** – Lycée Jacques Prévert (*Public*)

A Formation en apprentissage

Pour en savoir plus

Consultez les documents Onisep :

- Dossiers « Le Dico des métiers »
- Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub »
- Zoom « Les métiers du commerce interentreprises »
- Fiches métiers ONISEP

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)
N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.