

Dernière session 2021

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 multiscarte 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

Programme

Grille horaire (a)	2 ^{nde}	1 ^{ère}	Tle
Enseignement professionnel	330	266	260
Enseignements professionnels et français en co-intervention (b)	30	28	13
Enseignements professionnels et mathématiques-sciences en co-intervention (b)	30	14	13
Réalisation d'un chef d'œuvre	-	56	52
Prévention Santé Environnement	30	28	26
Economie-Gestion ou Economie-Droit (selon spécialité)	30	28	26
Français, Histoire-Géographie et enseignement moral et civique	105	84	78
Mathématiques	45	56	39
Langue vivante A	60	56	52
Sciences physiques et chimiques ou langue vivante B ((selon spécialité)	45	42	39
Arts appliqués et culture artistique	30	28	26
Education physique et sportive	75	70	65
Consolidation, accompagnement personnalisé et accompagnement au choix d'orientation (c) (d)	90	84	91
Période de formation en milieu professionnel (semaines)	4 à 6	6 à 8	8

- (a) Volume horaire identique quelle que soit la spécialité
 (b) Dotation horaire professeur égale au double du volume horaire élève
 (c) Y compris heures dédiées à la consolidation des acquis des élèves
 (d) En Tle : insertion professionnelle (recherche, CV, entretiens,..) ou poursuite d'études

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 présente 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

Épreuves	Coef.
E1 : Epreuve scientifique et technique	
Sous-épreuve E11 : Économie-droit	1
Sous-épreuve E12 : Mathématiques	1
E2 : Epreuve technologique	
Sous-épreuve E21 : Négociation-vente	4
Sous-épreuve E22 : Préparation et suivi de l'activité commerciale	3
E3 : Epreuve pratique de réalisation prenant en compte la formation en milieu professionnel	
Sous-épreuve E31 : Évaluation de la formation en milieu professionnel (pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle)	2
Sous-épreuve E32: Projet de prospection	3
Sous-épreuve E33: Prévention Santé Environnement	1
E4 : Epreuve de langue vivante étrangère	
Sous-épreuve E41 : langue vivante 1	2
Sous-épreuve E42 : langue vivante 2	2
E5 : Epreuve de Français, Histoire-Géographie et enseignement moral	
Sous-épreuve E51 : Français	2,5
Sous-épreuve E52 : Histoire-Géographie et enseignement moral	2,5
E6 : Epreuve d'arts appliqués et cultures artistiques	1
E7 : Epreuve d'éducation physique et sportive	1
Epreuves facultatives	
EF1 : Langue vivante étrangère	Pts>10
EF2	Pts>10

Statistiques

Académie de Montpellier

En 2017 : 208 candidats inscrits, 208 présentés, 180 admis (soit 86,54% de réussite).

En 2018 : 190 candidats inscrits, 189 présents, 155 admis (soit 82,01% de réussite)

En 2019 : 213 candidats inscrits, 211 présents, 171 admis (soit 81,04 % de réussite).

Académie de Toulouse

En 2019 : 276 candidats présents, 217 candidats admis (soit 78,6% de réussite).

Poursuite d'études

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

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

- BTS Négociation et digitalisation relation client

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux.

Ou se former en Occitanie

Académie de Montpellier

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

A Formation en apprentissage



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 »

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier

- Alès
04 66 56 46 70 - ce.0300061d@ac-montpellier.fr
- Bagnols sur Cèze
04 66 89 53 93 - ce.0300992r@ac-montpellier.fr
- Béziers
04 67 62 45 04 - ce.0340097w@ac-montpellier.fr
- Carcassonne
04 34 42 91 90 - ce.0110035d@ac-montpellier.fr
- Castelnaudary
04 34 42 91 88 - ce.0110843g@ac-montpellier.fr
- Céret
04 68 87 02 07 - ce.0660575s@ac-montpellier.fr
- Le Vigan
04 99 92 01 72 - ce.0301647c@ac-montpellier.fr
- Lunel
04 67 83 56 83 - ce.0341426r@ac-montpellier.fr
- Mende
04 66 65 05 17 - ce.0480020l@ac-montpellier.fr
- Montpellier Celleneuve
04 67 75 74 50 - ce.0341619a@ac-montpellier.fr
- Montpellier Centre
04 67 91 32 55 - ce.0340096v@ac-montpellier.fr
- Montpellier Est
04 48 18 55 10 - ce.0341482b@ac-montpellier.fr

- Narbonne
04 68 32 61 75 - ce.0110036e@ac-montpellier.fr
- Nîmes Centre
04 66 29 03 81 - cio.nimescentre@ac-montpellier.fr
- Nîmes Ouest
04 66 27 95 00 - cio.nimesouest@ac-montpellier.fr
- Perpignan
04 68 50 20 86 - ce.0660667s@ac-montpellier.fr
- Pézenas
04 67 98 85 74 - ce.0341033n@ac-montpellier.fr
- Prades
04 68 05 32 00 - ce.0660463v@ac-montpellier.fr
- Sète
04 67 18 34 18 - ce.0340098x@ac-montpellier.fr

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Toulouse

- CIO Albi
Tél. 05 67 76 57 74 - cio.albi@ac-toulouse.fr
- CIO Auch
05 62 05 65 20 - cio.auch@ac-toulouse.fr
- CIO Cahors
Tél. 05.65.30.19.05 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr
- CIO Castelsarrasin
05 36 25 74 99 - cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr
- CIO Castres
Tél. 05 67 76 57 90 - cio.castres@ac-toulouse.fr
- CIO Condom
05 67 76 51 82 - cio.condom@ac-toulouse.fr
- CIO Decazeville
05 65 43 17 88 - cio.decazeville@ac-toulouse.fr
- CIO Figeac
05 67 76 55 66 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr
- CIO Foix
05 67 76 52 94 - cio.foix@ac-toulouse.fr
- CIO Lourdes
05 67 76 56 43 - cio.lourdes@ac-toulouse.fr
- CIO Millau
cio.millau@ac-toulouse.fr
- CIO Montauban
05 63 66 12 66 - cio.montauban@ac-toulouse.fr
- CIO Muret
05 67 52 40 72 - cio.muret@ac-toulouse.fr
- CIO Pamiers
05 67 76 53 02 - cio.foix@ac-toulouse.fr
- CIO Rodez



05 67 76 54 46

- cio.rodez@ac-toulouse.fr

CIO Saint-Gaudens

05 67 52 41 41 - cio.stgaudens@ac-toulouse.fr

CIO Tarbes

05 67 76 56 33 - cio.tarbes@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Centre

05.67.76.51.84 - cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Mirail

05.67.52.41.63 - cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Nord

05 67 52 41 80 - cio.tlsenord@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Rangueil

05 67 52 41 55 - cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr

