

Le baccalauréat professionnel VENTE

Vous avez le profil pour suivre un parcours de qualité au Lycée Gabriel PÉRI, encadré par des équipes d'expérience, si...

Un parcours d'excellence, en suivant les cours de section européenne: 2h de langue en +, et un stage de 4 semaines à l'étranger en terminale.

La « tchache » n'est pas une compétence attendue pour suivre la formation bac pro VENTE. Il est préférable d'être posé, réfléchi, courtois, avoir une bonne présentation (tenue professionnelle exigée).

- vous avez une bonne maîtrise de la langue française à l'oral comme à l'écrit,
- vous êtes motivé-e pour les langues vivantes,
- vous avez des compétences mathématiques pour élaborer des calculs commerciaux, gérer et organiser grâce à l'outil informatique,
- Vous êtes capable de travailler en autonomie, vous avez des aptitudes à communiquer, argumenter, convaincre de façon constructive,
- Vous avez entre 10 et 12 de moyenne en 3^{ème} de collège,

La FORMATION, en trois ans, vous prépare à :

- Prospecter la clientèle potentielle,
- Négocier des ventes de fournitures, biens et services,
- Participer au suivi et la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

Le bac pro vente permet l'insertion professionnelle mais aussi pour les élèves qui obtiennent de bons résultats, une poursuite d'étude en BTS est envisageable.

MODALITES DE FORMATION

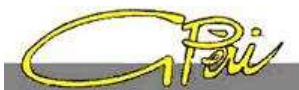
Sous statut scolaire
Capacité : 2x30 élèves
Durée : 3 ans
22 semaines de formation en entreprise
externat, demi-pension
bourse d'études possible
section européenne anglais / espagnol

POURSUITES D'ETUDES :

BTS NRC Négociation Relation Clientèle
BTS MUC Management des Unités Commerciales
BTS Banques
BTS MUC Assurances
BTS Professions immobilières

Disciplines	Horaires indicatifs en 2 ^{de}
Prospection, mercatique, négociation, communication, économie, droit, TICE	14 h
Prévention, sécurité, environnement	1h
Français - Histoire/Géographie	5 h
Mathématiques	2,5 h
Anglais et espagnol	2 h + 2 h
Education physique et sportive	2,5 h
Arts Appliqués	1 h
<i>Section européenne (facultatif)</i>	<i>2 h</i>

Lycée des métiers
Gabriel Péri
Toulouse



Le Bac Pro VENTE

Pour une formation active dans un secteur porteur d'emploi

Le titulaire du **baccalauréat professionnel VENTE** (Prospection – Négociation – Suivi de clientèle) est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- prospecter la clientèle potentielle,
- négocier des ventes de biens et de services,
- participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

CONTEXTE PROFESSIONNEL

Il s'agit de vendeurs salariés ou indépendants, ayant un statut particulier (VRP, agent commercial) ou non.

Les appellations les plus courantes sont les suivantes :

- commercial ou attaché commercial,
- chargé de prospection, chargé de clientèle,
- prospecteur vendeur,
- téléprospecteur, télévendeur,
- vendeur démonstrateur,
- vendeur à domicile,
- représentant,

La **vendeuse** ou le **vendeur** exerce ses activités dans des entreprises :

- commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes ...),
- de services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier ...),
- de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles ...).

30 rue Gabriel PERI
BP 11316
31013
Toulouse cedex 06
05 62 73 77 10
www.gabriel-peri.entmip.fr