

Lycée Polyvalent Françoise de TOURNEFEUILLE – Bac professionnel VENTE

OBJECTIFS

Cette formation permet d'acquérir des compétences dans les domaines de la prospection, négociation, suivi et fidélisation de la clientèle.

QUALITES REQUISES

- Qualités relationnelles et de communication.
- Capacités d'organisation et d'adaptation.
- Motivation, dynamisme et détermination.

DEBOUCHES

Le diplômé peut exercer ses compétences et savoirs faire dans tous les types de commerce en tant que :

- Commercial, attaché commercial.
- Chargé de prospection, chargé de clientèle.
- Téléprospecteur, télévendeur.
- Vendeur démonstrateur.
- Représentant.

CONDITIONS D'ACCES

Admission après la classe de troisième.

CONTENUS

- ◆ Enseignements professionnels : 17h par semaine.
Communication, prospection, négociation, Vente, suivi, environnement professionnel.
- ◆ Enseignements généraux : environ 15h par semaine.
Langues vivantes, français, mathématiques, histoire, géographie, arts appliqués, EPS.
Option facultative allemand.
- ◆ Stage en entreprise : 22 semaines de formation en milieu professionnel réparties sur les trois années.

POURSUITES D'ÉTUDES

Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion dans la vie active mais une poursuite d'étude en BTS est envisageable.

Par exemple en BTS Négociation et relations clients, BTS Management des unités commerciales, ...