



Année scolaire
2014-2015

<http://joseph-gallieni.entmip.fr>

Les diplômes préparés

Les métiers de vente : prospection, négociation, suivi de clientèle

BAC PRO Vente 3 ans
(*prospection, négociation, suivi de clientèle*)

Le titulaire du BAC PRO 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.

Son activité s'exerce auprès de la clientèle potentielle ou actuelle de l'entreprise. Il utilise pour cela des moyens de communication, un véhicule, de la documentation, des échantillons, des outils informatiques.

Son activité peut nécessiter de nombreux déplacements et des horaires variables.

Il participe à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales et en exploite les retombées.

Il met en œuvre des techniques relationnelles et des techniques de vente.

Il organise son travail et effectue le suivi de ses résultats et de ses objectifs. Il rend compte à sa hiérarchie sous forme de rapports d'activité ou de comptes rendus de visites.

Une partie de sa rémunération est généralement fonc-

tion de sa contribution aux ventes, au développement de sa clientèle et du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le vendeur doit mobiliser des capacités telles que :

- Collaborer et s'intégrer dans une équipe,

- Communiquer, dominer son expression écrite et orale,

- Adopter des comportements et attitudes conformes (tenue vestimentaire, courtoisie, ...)

- Gérer son temps, anticiper les aléas et gérer son stress inhérent à la charge de

Pour nous joindre :

Lycée Polyvalent
Joseph Gallieni

79 route d'Espagne
31100 Toulouse
BP 44 786
31047 Toulouse Cedex 1

Tel : 05 34 40 51 10
Fax : 05 34 40 51 11
0312759f@ac-toulouse.fr

<http://joseph-gallieni.entmip.fr>



L'insertion

travail,

- Respecter les règles de confidentialité et de déontologie,

- Faire preuve d'initiative, d'autonomie, de curiosité, de persévérance, d'implication et de motivation.

- Maîtriser les techniques de l'information et de la

communication (multimédia, visioconférence, internet, intranet, réseaux locaux, courrier électronique, ...)

Le titulaire de BAC PRO Vente exerce ses activités dans des entreprises commerciales, de services ou de production qui s'adressent à une clientèle de particuliers, aussi bien que de professionnels ou de revendeurs.

Il est placé sous l'autorité d'un chef des ventes ou d'un directeur commercial en fonction de la structure commerciale de l'entreprise.

Il peut également exercer ses activités en indépendant. Il dépend dans ce cas d'un régime social et fiscal à part.

Qualifications et diplômes

La Accessibilité :

Le BAC PRO Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle) est ouvert :

- aux élèves de 3ème
- aux titulaires de certains CAP du même secteur qui prépareront le diplôme en 2 ans :

- CAP employé de commerce multi spécialités

- CAP employé de vente spécialisé options A (produits alimentaires), B (produits d'équipement courant) ou C (service à la clientèle)

- CAP vendeur magasinier en pièces de rechange et équipements automobiles.

Après le BAC PRO

Avec un bon dossier, il vous sera possible de poursuivre votre formation en intégrant un BTS du même secteur.

Après cette formation, une poursuite d'étude est possible, (sur examen du dossier scolaire) en :

BTS négociation et relation client (NRC)

BTS management des unités commerciales (MUC)

Le lycée Gallieni propose 35 places en formation BAC PRO Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)

Horaires du BAC PRO Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)

Disciplines	Horaire hebdomadaire indicatif
Français Histoire Géographie E.C.J.S	4.50 h
Mathématiques	2.00 h
Langue vivante 1 et 2	4.00 h
Arts appliqués et cultures artistiques	1.00 h
Éducation Physique et Sportive	2.50 h
Enseignements Professionnels	14.00 h
Prévention santé environnement	1.00 h
Français et/ou math et/ou langue et/ou arts appliqués	2.00 h
Accompagnement personnalisé	2.50 h
Période de formation en entreprise (22 semaines sur 3 ans)	