



## BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE en 3 ans

**Accès :** après une classe de 3<sup>ème</sup> générale  
de 3<sup>ème</sup> Prépa Pro

### Objectifs de la formation :

- Le vendeur représentant un homme de relations doit pouvoir être un spécialiste de son marché.  
Sa mission : Prospecter - Vendre - Fidéliser  
Le vendeur doit anticiper les évolutions technologiques et s'y adapter.  
Communiquer avec la clientèle.

### Durée et contenu de la formation

\* L'enseignement s'organise sur 3 ans, à raison de 30 heures de cours hebdomadaires et 22 semaines de stage réparties sur 3 ans.

| <b>ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL</b>                                 | <b>ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL</b>   |
|---|---|
| Français - Histoire-Géographie                              | Prévention Santé Environnement  |
| E.C.J.S. ( <i>Éducation Civique, Juridique et Sociale</i> ) | Prospecter  |
| Mathématiques   | Négociier   |
| Anglais   | Suivre et fidéliser la clientèle  |
| Italien <b>ou</b> Espagnol                                  | Économie et Droit   |
| Éducation Physique et Sportive                              | Technologie de l'information<br>et de la communication appliquée à la vente |
| Éducation Artistique  | Activités de projet   |

#### ❖ **Accompagnement et aide individualisée**

- ❖ **Moyens pédagogiques adaptés :** - Salles informatiques en réseau  
- Salle de communication

- ❖ **Entraînements aux examens :** - Bacs Blancs  
- Contrôle systématique du travail effectué  
- Entraînement à l'oral

- ❖ **Exigences professionnelles :** - ponctualité et assiduité en cours  
- rigueur dans le travail  
- sens de l'organisation



#### ❖ **Liens avec le monde de l'entreprise**

- Exigence de dynamisme et d'une bonne tenue pendant les stages en entreprise.
- L'élève, mis en présence des activités de l'entreprise, doit y trouver matière pour une véritable formation et pour l'acquisition d'une certaine autonomie.
- Le suivi des stages est assuré par l'équipe des professeurs en lien étroit avec le tuteur au sein de l'entreprise. Une grille d'évaluation est établie pour chaque période.

#### ❖ **Débouchés**

- Commercial terrain
- Agent Commercial
- Assistant commercial
- Poursuite d'études : BTS NRC (Négociations Relations Clients)