



LYCEE PROFESSIONNEL JEANNE D'ARC

BP 69 – 3, place de l'Eglise 73203 ALBERTVILLE CEDEX –

Tél. 04.79.31.12.28 – Fax. 04.79.31.12.29 E-mail jda73@wanadoo.fr - <http://www.jda73.org>

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE en 3 ans

Accès : après une classe de 3^{ème} générale
de 3^{ème} 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.

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

