

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

Informations à diffuser sur le métier

PROFIL D'ELEVE

Motivation
Dynamisme
Esprit d'initiative
Sens du contact et de la communication
Etat d'esprit positif
Forte capacité d'adaptation
Sens de l'organisation
Ouverture d'esprit
Capacité à réaliser des comptes-rendus écrits et oraux

TYPE D'EMPLOIS

Représentant
Commercial, attaché commercial
Chargé de prospection, chargé de clientèle
Prospecteur vendeur
Téléprospecteur, télévendeur
Vendeur démonstrateur
Vendeur à domicile

SPECIFICITES DU DIPLOME

Démarche commerciale qui consiste systématiquement à aller au devant du client.

3 domaines d'intervention: -Prospection
-Négociation
-Suivi et fidélisation

PROJET PROFESSIONNEL DE L'ELEVE SOLIDE ET EN CONFORMITE AUX EXIGENCES DU BAC VENTE

Stage de 18 semaines en entreprise (dans une ou plusieurs entreprises)

Contenu adapté aux exigences de la profession

Formation professionnelle:

- Elaboration et réalisation d'un projet de prospection
- Apprentissage des techniques de vente et des nouvelles technologies appliquées à la négociation
- Intégration des techniques relationnelles adaptées au contexte commercial
 - Maîtrise des mathématiques et statistiques commerciales
 - Economie - Droit

Formation générale:

- Français
- Histoire-géographie
- Langues vivantes
- Arts appliqués
- E.P.S