

Le diplôme

L'apprenti (e) est présenté (e) à l'examen du **BAC PRO VENTE** à l'issue d'une période de formation allant de un à trois ans.

Modalités d'examen

L'apprenti (e) est présenté (e) à l'examen terminal aux de mois mai- juin, l'inscription est réalisée par le CFA.

Les objectifs de la formation

- Préparer de futurs professionnels commerciaux
- Développer des compétences en vente, négociation et relation clientèle

Perspectives professionnelles

Le titulaire de ce Baccalauréat professionnel exerce son activité comme vendeur itinérant ou sédentaire de biens de consommation, de production et/ou de services, et avec quelques années d'expérience, pourra devenir :

- Chef des ventes
- Responsable d'équipe de vente
- Inspecteur ou animateurs des ventes

Secteurs d'activité

- Entreprises commerciales (concessionnaires, distributeurs, grossistes)
- Entreprises de services (entretien, location, communication publicitaire, assurance, immobilier)
- Entreprises de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante de petits équipements, de fournitures industrielles)

Déroulement de la formation

Un test de positionnement est mis en œuvre en Français et Mathématique avant le début de la formation.

La formation s'organise selon le principe de l'alternance entre les périodes en entreprise et les périodes au CFA.

Durée :

- Sortie de 3^{ème} : 3 ans (dont 18 semaines par an au CFA)
- Candidats titulaires d'un diplôme de niveau IV ou V : 2 ans (dont 17 semaines par an au CFA)
- Autres cas : nous consulter

Modalités d'évaluation

- Les candidats sont évalués tout au long de leur formation par leurs formateurs, deux conseils sont organisés par an.
- Le candidat peut être dispensé de certaines matières en fonction des notes déjà obtenues à des examens de niveau équivalent ou supérieur.

Conditions légales

- Jeunes de 15 à 29 ans révolus sauf cas particuliers et dérogatoires
- Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur

Coût de formation

La formation est gratuite prise en charge par les OPCO.

Modalités d'inscription au CFA

- Les inscriptions sont ouvertes toute l'année avec une préférence avant le 31 décembre de l'année en cours
- Le dossier de pré-inscription est disponible sur le site du CFA,
- Le dossier d'inscription est fourni dès réception du contrat d'apprentissage au CFA.

Pré-requis

- Pour entrer en classe de 2nde : Sortie de 3^{ème} de collège
- Pour entrer en classe de 1^{ère} : Détenir un diplôme de niveau IV ou V
- Autres cas : nous consulter

Mixité des parcours : une formation peut-être débutée au CFA et poursuivie au Lycée et vice versa, débutée au Lycée et poursuivie au CFA

Programme de la formation 1850h en 3ans RNCP 32259 1350h en 2ans

Enseignement général : 51%

- Anglais : cours, TD
- Espagnol : cours, TD
- Français : cours, TD
- Education civique : cours, TD
- Histoire - Géographie : cours, TD
- Mathématiques : cours, TD
- Arts appliqués : cours, TD
- EPS

RNCP32259BC07 - U12 Mathématiques

RNCP32259BC08 - U41 Langue vivante étrangère 1

RNCP32259BC09 - U42 Langue vivante 2

RNCP32259BC10 - U51 Français

RNCP32259BC11 - U52 Histoire Géographie et Enseignement moral et civique

RNCP32259BC12 - U6 Arts appliqués et cultures artistiques

RNCP32259BC13 - U7 Éducation physique et sportive

Enseignement professionnel : 49%

- prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale: cours, TD
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client: cours, TD
- suivi des ventes: cours, TD
- économie droit: cours, TD
- vente-conseil: cours, TD
- PSE: cours, TD
- chef d'œuvre: cours, TD
- sécurisation du parcours: cours, TD
- accompagnement dossier: cours, TD

RNCP32259BC01 - U2 Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

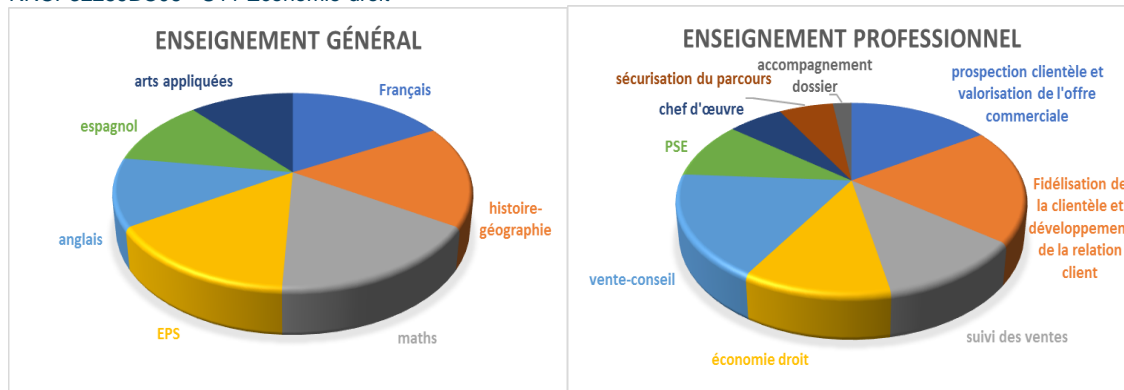
RNCP32259BC02 - U31 Vente-conseil

RNCP32259BC03 - U32 Suivi des ventes

RNCP32259BC04 - U33 Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client

RNCP32259BC05 - U34 Prévention-santé-environnement

RNCP32259BC06 - U11 Économie-droit



Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

Prospection :

- Recherche d'informations sur les entreprises, ses produits et les marchés
- Choix des objectifs opérationnels
- Publipostage
- Mise à jour de fichiers
- Calcul et analyse des ratios de prospection

Négociation :

- Préparation de visite
- Analyse des besoins du client
- Présentation de l'offre
- Argumentation et prix
- Traitement des objections

Suivi et fidélisation :

- Compte-rendu de visite clientèle
- Suivi de l'exécution des commandes
- Livraisons
- Mise en service et paiement
- Relance des clients
- Vente de réapprovisionnement
- Exploitation du tableau de bord d'activité
- Rédaction de rapports d'activité

Poursuite d'études envisageable

La poursuite des études peut se faire généralement vers :

- BTS Management des unités commerciales (MUC)
- BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Assistant de Gestion PME PMI
- Tout autre diplôme de niveau III

Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (demandeur d'emploi ou jeunes adultes de plus de 26 ans) ou par la mobilisation du CPF (Compte personnel de formation).

Pour les candidats présentant un trouble de l'apprentissage ou un handicap, contacter le référent handicap du CFA
Tél : 02 38 98 49 83