

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.

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

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

- 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

Modalités d'inscription au CFA

- Le dossier d'inscription est fourni dès réception du contrat d'apprentissage au CFA

Pré-requis

- Pour entrer en classe de 2^{nde} : 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

Enseignement général :

- Anglais
- Espagnol
- Français
- Education civique
- Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Arts appliqués
- EPS

Enseignement professionnel :

- Techniques commerciales (Technique de négociation et Gestion commerciale)
- Prospection suivi clientèle
- Gestion comptable et financière
- Droit
- Economie
- Informatique et TIC
- Prévention Santé Environnement

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