

Le diplôme

L'apprenti est présenté à l'examen du **BAC PRO Vente** à l'issue de la troisième année de formation. (diplôme Education Nationale)

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 se déroule sur 3 ans selon le mode alternance CFA/ entreprise :

Sur les trois années de formation

- 1 semaine au CFA – 2 semaines en entreprise

Conditions légales

- Jeunes de 16 à 30 ans révolus sauf cas particuliers et dérogatoires
- Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur

Modalités d'inscription

- Sur dossier à la signature du contrat d'apprentissage

Pré-requis

- Sortie de 3ème de collège

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 Relation Client (NRC)
- BTS Assistant de Gestion PME PMI
- Tout autre diplôme de niveau III