

PERIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

Ces apprentissages sont mis en pratique lors des 22 semaines de stages.

Quelques missions confiées par l'entreprise d'accueil :

- **Prospection** : Recherche d'information sur les entreprises, produits et marchés, choix des objectifs opérationnels, publi-postage.
- **Négociation** : Préparation de visite, analyse du client, présentation de l'offre, argumentation du prix, traitement des objections.
- **Suivi et fidélisation** : Comptes-rendus de visite de clientèle, suivi de l'exécution des commandes, livraisons, mise en service et paiement, relance des clients, vente et réapprovisionnement.

UNE POURSUITE D'ETUDES POSSIBLE

La finalité du Baccalauréat Professionnel est l'insertion dans la vie active. Il est possible toutefois de poursuivre des études dans l'enseignement supérieur (B.T.S., D.U.T, Université, ...).

À noter : L'obtention d'une mention "Bien" ou "Très bien" au Baccalauréat Professionnel assure une place en Section de Technicien Supérieur de la spécialité correspondante, sous réserve d'avoir postulé.



Lycée Professionnel

Léon Gambetta

Bourgoin-Jallieu



Lycée Professionnel Gambetta
14 avenue Gambetta - BP 60412

38300 Bourgoin-Jallieu Cedex

Tel 04 74 28 32 31

Fax 04 74 28 32 51

e-mail : ce.0380010e@c-grenoble.fr

leon-gambetta@lycee.rhonealpes.fr



Rhône-Alpes
RÉGION

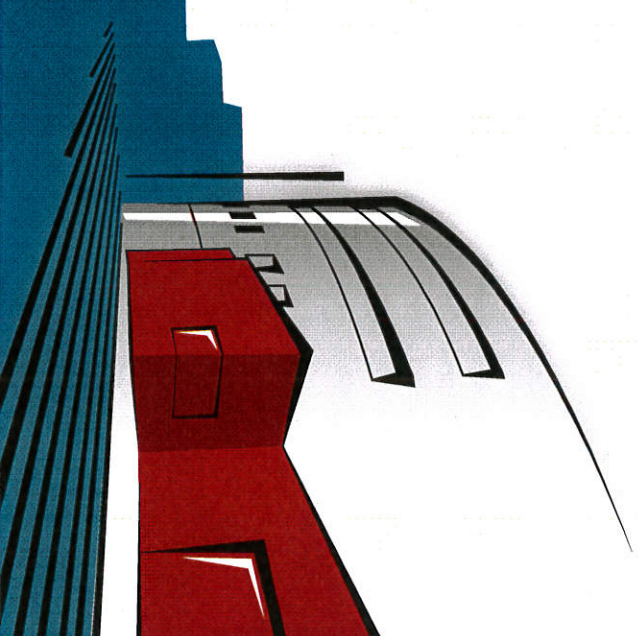


VTE



BAC PRO VENTE

Le titulaire d'un Baccalauréat Professionnel **VENTE** exerce des activités de développement de la clientèle d'une entreprise (nouvelle clientèle, gestion de la clientèle existante).



SECTEURS D'ACTIVITE

Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

Les emplois visés

- Commercial terrain, Agent commercial
- Chargé de prospection, chargé de clientèle,
- Prospecteur vendeur,
- Téléprospector, télévendeur,
- Vendeur à domicile,
- Représentant, Promoteur
- Démonstrateur, Conseiller

LE PROFIL

Un métier qui s'adresse indifféremment aux garçons et aux filles qui présentent les aptitudes suivantes :

- l'appétence à la communication,
- Une excellente présentation,
- Le sens de l'organisation,
- Le dynamisme et l'esprit d'initiative.

LA FORMATION

Le Baccalauréat Professionnel VENTE est un diplôme de qualification professionnelle de niveau IV.

Il se prépare en 3 ans : une année de formation généraliste en 2nde (2nde POP : 2nde Professionnelle à Orientation Progressive) et deux années de formation spécifique dans le domaine de la Vente Représentation.

Le Baccalauréat Professionnel VENTE donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution :

- Maîtrise des techniques de prospection et de négociation commerciale,
- Professionnalisation accrue des techniques relationnelles,
- Aptitude à la mise en œuvre de stratégies de suivi de la clientèle,
- Aptitude à la mise à jour constante de la connaissance des marchés et des règles de droit,
- Maîtrise de l'outil informatique.

Au travers de trois domaines de compétences :

PROSPECTER

Elaborer un projet de prospection. Organiser une opération de prospection. Réaliser une opération de prospection. Analyser les résultats et rétroagir. Rendre compte de l'opération de prospection

NEGOCIER

Préparer la visite. Effectuer la découverte du client. Présenter l'offre commerciale. Conclure la négociation. Analyser les résultats de la visite

SUIVRE ET FIDELISER LA CLIENTELE

Exécuter les tâches consécutives à la visite. Suivre l'exécution des commandes, des livraisons... Assurer le suivi et la fidélisation du client. Analyser les résultats du suivi et de la fidélisation. Effectuer le suivi de son activité et de ses résultats. Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats

