

Baccalauréat Professionnel Vente

Le Bac Pro Vente forme des jeunes au métier d'Attaché Commercial terrain. Il est indispensable pour travailler dans les métiers itinérants de la vente

METIERS

Perspectives professionnelles

Attaché Commercial, Commercial
Chargé de prospection,
Téléprospecteur, Télévendeur.....

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

Prospecter

Elaboration d'un plan de prospection
Organisation d'une opération de prospection
Réalisation d'une opération de prospection
Analyse des résultats et rétroaction
Transmission des résultats de l'opération de prospection

Négocier

Préparation de la visite
Découverte du client
Présentation de l'offre
Conclusion de la négociation
Analyse et exploitation des résultats de la visite

Suivi et fidélisation

Exécution des tâches consécutives aux visites
Suivi de l'exécution des commandes, des livraisons, de la mise en service et du personnel
Suivi et fidélisation du client
Analyse des résultats du suivi et de la fidélisation
Suivi des activités et des résultats
Transmission des résultats de l'activité

Enseignements généraux

Mathématiques

Expression française

Histoire et Géographie

Anglais

Education artistique - Arts appliqués

PROFIL DES CANDIDATS

Principales qualités requises

Sens du contact, aimer vendre, être autonome
Sens de la gestion, sens de l'initiative
Sens de l'animation du point de vente
Bonne présentation, bonne élocution

Conditions d'admission

Titulaire d'un BEP ou niveau première
Après entretien individuel de motivation et tests

Inscriptions sous différents statuts

Contrat de professionnalisation, Congé Individuel de formation...

Rythme de Préparation au Bac (Diplôme d'Etat niveau IV)

Jours de formation : tous les lundis et mardis