

# Bac Pro vente ( prospection, négociation, suivi de la clientèle)

## Finalité du diplôme

Ce Bac Pro forme à prospecter et vendre à une clientèle de particuliers ou de professionnels des produits qui ne nécessitent pas de connaissances techniques trop approfondies.

- Il permet d'élaborer un projet et une stratégie de prospection. Cette prospection se fait par courrier, par téléphone ou par contact direct. Pour ça, il faut construire un fichier clients, concevoir des outils d'aide à la prospection ( fiche prospect, plan d'appel, lettre de publipostage), exploiter et analyser les résultats et savoir en rendre compte auprès de son équipe.
- Il permet d'acquérir des techniques de négociation afin de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections et de négocier les prix et les conditions de vente.
- Il prépare à suivre et à fidéliser une clientèle en réalisant des comptes rendus de visite, des mises à jour de fichiers clients, en suivant l'exécution des commandes, des livraisons et du paiement, en analysant les résultats et la rentabilité, en transmettant les informations du terrain au responsable commercial et en suivant de façon permanente la satisfaction du client en lui rendant visite ou en le contactant régulièrement

## Horaires

Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité	Horaires hebdomadaires moyens
Enseignements professionnels	13h45
Prévention- Santé-Environnement	1h
Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	1h45
<b>Enseignements généraux</b>	
Français, Histoire-géographie, Education à la citoyenneté	4h30
Mathématiques	2h environ
Langues vivantes 1 et 2	4h environ
Arts appliqués, cultures artistiques	1h
EPS	2h ou 3h
Accompagnement personnalisé	2h30
<b>Total horaire hebdomadaire</b>	<b>31h environ</b>

## Examen

	Epreuves	Coeff .	Mode
E1	Epreuve d'économie, de droit et de mathématiques : - préparation et suivi de l'activité commerciale - économie – droit - mathématiques	3 1 1	CCF CCF CCF
E2	Epreuve technologique : - négociation vente - préparation et suivi de l'activité commerciale	4 3	Ecrit Ecrit
E3	Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel - évaluation de la formation en milieu professionnel ( pratique de la prospection, de la négociation, du suivi, de la fidélisation de la clientèle) - projet de prospection - prévention, santé, environnement	2 3 1	CCF CCF CCF
E4	Epreuve de langues vivantes - langue vivante 1 - langue vivante 2	2 2	CCF CCF
E5	Epreuve de français, histoire, géographie et éducation civique - français - histoire, géographie, éducation civique	2,5 2,5	Ecrit Ecrit
E6	Epreuve d'arts appliqués et de cultures artistiques	1	CCF
E7	Epreuve d'EPS	1	CCF

## Compétences et qualités requises :

- motivation pour la vente
- sens de l'écoute active et des relations humaines
- aptitudes à travailler en équipe
- dynamisme
- persévérance et disponibilité
- autonomie
- sens des responsabilités et rigueur

## Débouchés et métiers possibles :

Tous secteurs professionnels : électronique, mécanique, chimie, agro-alimentaire, textile-habillement, banques, assurances...

Métiers possibles : chargé de prospection, chargé de clientèle, téléprospecteur, télévendeur, représentant...

## BAC PRO Vente

Quelques établissements les plus proches

Résultats affectation  
juin 2016                                  juin 2017

Lycées professionnels publics			Nombre de places	Nombre de candidats en vœu 1	Nombre de places	Nombre de candidats en vœu 1
<b>93</b>						
Jean-Baptiste Clément	Gagny	Tel : 01.43.02.55.51	76	54	75	54
Théodore Monod	Noisy le Sec	Tel : 01.41.83.09.50	72	128	72	72
Léo Lagrange	Bondy	Tel : 01.55.89.11.00	72	71	74	36
Alfred Nobel	Clichy sous Bois	Tel : 01.41.70.10.00	52	56	53	52
Jean Moulin	Rosny sous bois	Tel : 01.48.94.56.39	72	71	72	91
Léonard de Vinci	Tremblay en France	Tel : 01.41.51.19.20	51	48	51	36
Suger	Saint Denis	Tel : 01.48.13.37.60	48	55	48	43
D'alembert	Aubervilliers	Tel : 01.48.33.15.43	72	115	72	109
Jean Moulin	Le Blanc-Mesnil	Tel : 01.45.91.93.60	72	114	72	118
<b>94</b>						
Michelet	Fontenay sous bois	Tel : 01.48.75.64.85	42	15	42	11
La Source Val de Beauté	Nogent sur Marne	Tel : 01.48.73.34.81	71	72	66	49
Langevin Wallon	Champigny s/Marne	Tel : 01.48.81.28.33	76	81	72	70
Jean Moulin	Vincennes	Tel : 01.43.28.44.42	100	119	100	98
<b>77</b>						
Louis Lumière	Chelles	Tel : 01.60.93.12.10	78	112	78	97
Lycée Gérard de Nerval	Noisiel	Tel : 01.60.37.53.00	54	119	54	125

D'autres établissements plus éloignés proposent cette formation – se renseigner au CIO

### Coefficients pour l'affectation (Affelnet)

Français	Maths	LV1	LV2	EPS	Arts plast/musique	Techno	Hist/géo
3	3	2	2	2	1	1	1

Lycées professionnels Privés		Adresses	
Protectorat St Joseph	Aulnay sous Bois - 93	36 rue Jacques Duclos	Tel: 01.48.66.10.41
Jean Rose	Meaux – 77 <b>Internat</b>	20 rue du Châage	Tél : 01.60.09.88.50
ST Jean de Montmartre	Paris 75018	31 rue Caulaincourt	Tel : 01.46.06.03.08
Apprentissage		Adresses	
CFA UTEC	Emerainville - 77	Bd Olof Palme	Tel : 01.60.37.52.20