

Baccalauréat Professionnel Section Vente

Prospection, négociation, suivi et fidélisation de la clientèle

Établissements proposant cette formation

• Aisne

Lycée professionnel Camille Claudel
9 rue de Panleu 02209 Soissons
Tel : 03 23 59 97 30 Fax : 03 23 59 42 43

Lycée professionnel privé Lacordaire
Route de Laon 02800 Charmes
Tel : 03 23 56 22 11 Fax : 03 23 56 82 90

CFA de la Chambre de commerce et d'industrie
3 rue des Minimes 02000 Laon
Tel : 03 23 27 00 10 Fax : 03 23 27 11 06

• Oise

Lycée professionnel Arthur Rimbaud
319 rue Aristide Briand 60771 Ribecourt-Dreslincourt
Tel : 03 44 75 78 00 Fax : 03 44 75 78 01

Lycée professionnel Saint-Joseph du Moncel
8 place de l'église 60722 Pont-Sainte-Maxence
Tel : 03 44 31 73 30 Fax : 03 44 30 73 39

CFA de la Chambre de commerce et d'industrie
68 rue Charles Somasco prolongée 60180 Nogent-sur-Oise
Tel : 03 44 55 99 00 Fax : 03 44 55 99 09

• Somme

Lycée professionnel Romain Rolland
Rue Romain Rolland 80080 Amiens
Tel : 03 22 43 36 51 Fax : 03 22 52 22 99

Lycée professionnel du Vimeu
3 rue Denis Papin 80130 Friville-Escarbotin
Tel : 03 22 20 76 40 Fax : 03 22 20 76 41

Lycée professionnel Pierre Mendès France
Rte de Saint-Denis 80201 Péronne
Tel : 03 22 73 35 00 Fax : 03 22 73 35 01

LP du Sacré-Coeur
1 rue de l'Oratoire 80007 Amiens
Tel : 03 22 82 84 70 Fax : 03 22 82 84 79

CFA Interfor
2 rue Vade 80017 Amiens
Tel : 03 22 82 00 00 Fax : 03 22 82 00 01

Un métier passionnant pour
des candidats motivés par les
challenges, la communication
et les nouvelles technologies



Académie d'Amiens

NOUVEAU

**Baccalauréat
Professionnel
Section Vente**



SECTION VENTE

Prospection, négociation, suivi et fidélisation de la clientèle

Objectifs et débouchés

Le titulaire du baccalauréat professionnel VENTE (Prospection – Négociation – Suivi de clientèle) est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à :

- *prospector la clientèle potentielle,*
 - *négociier des ventes de biens et de services,*
 - *participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle,*
- dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

Emplois concernés : commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur-vendeur, télé-prospecteur, télé-vendeur, vendeur démonstrateur, représentant...

Les titulaires de ce diplôme peuvent exercer leur activité dans les entreprises :

- Commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...).
- De services (vente de prestations, telle que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...).
- De production (fabrication et commercialisation de biens de consommation, de petits équipements, de fournitures industrielles...).

C'est un diplôme polyvalent.

Formation en lycée professionnel

Le diplôme se prépare en deux ans en centre de formation. La formation comprend des enseignements généraux et professionnels.

La formation professionnelle porte sur :

- la Prospection et le Suivi de clientèle
- la Communication-Négociation,
- les Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente,
- la Mercatique
- l'Economie-Droit
- le Projet Pluridisciplinaire à Caractère Professionnel.

Formation en milieu professionnel

La formation en milieu professionnel est répartie sur deux ans :

- 8 semaines la première année
- 10 semaines en terminale

Un dossier professionnel sera élaboré à partir de ces expériences en entreprises. Ce dossier fait l'objet d'une évaluation comptant pour la note du baccalauréat.

Horaires hebdomadaires (indicatifs)

<u>Enseignement Général</u>	Français	4H
	Mathématiques	2H
	Histoire-Géographie	2H
	Anglais	2H
	Éducation artistique	2H
	Éducation physique	3H
	PPCP	2H
ECJS	1/2H	
<u>Enseignement Professionnel</u>	Techniques commerciales	12H
	PPCP	2H

UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE



Une formation utilisant les techniques d'information

Le commercial d'aujourd'hui et de demain doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication pour être plus performant, plus efficace, plus réactif dans un contexte professionnel où tout s'accélère. Aussi au cours de votre formation vous utiliserez les :

- Outils d'information et de communication (accès Internet, téléphone, télécopieur, poste multimédia, ...)
- Logiciel de gestion de clientèle
- Agenda et messagerie électroniques
- Logiciels de bureautique de base, logiciel de PréAO
- Outils et supports de présentation (vidéo projecteur, rétroprojecteur, CD rom, ...)

Les établissements seront dotés des équipements dédiés à ces enseignements.