



Le BAC PRO VENTE

Vente
Prospection / Négociation /
Suivi de clientèle



Objectifs de la formation

- Former des élèves capables de s'intégrer dans le monde du travail
- Préparer de futurs professionnels commerciaux et développer des compétences dans les domaines de la vente, de la négociation et de la gestion clientèle

Conditions d'admission

- Être issu(e) d'une classe de 3ème ou de 3ème Prépa Pro
- Sous conditions après un CAP, une 2nde Générale et Technologique

Qualités requises

- Contact humain
- Sens de l'écoute
- Patience et persévérance
- Bonne présentation
- Être capable de s'impliquer et de convaincre
- Motivation et dynamisme
- Gout du challenge

Les moyens pédagogiques

- Poste informatique (pack office/EBP)
- Espace Numérique de Travail pour chaque élève
- Tableau Blanc Interactif
- Magasin pédagogique
- Boutique de vente

Période de formation en entreprise

Les Périodes de Formation en Entreprise sont organisées sur les 3 années :

- 6 semaines en 2nde : découverte professionnelle dans des entreprises diverses
- 16 semaines en 1ère et Terminale : prospection et négociation avec un commercial

Nos labels :



■ Organisation des études

Enseignements	Nombre d'heures hebdomadaire moyen		
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
ENSEIGNEMENT GENERAL			
Français, Histoire Géographie, éducation à la citoyenneté	4.5	4.5	4.5
Mathématiques	2	2	2
Langue vivante : Anglais	2	2	2
Langue vivante : Espagnol	2	2	2
Arts appliqués cultures artistiques	2	2	2
EPS	2	3	3
Accompagnement personnalisé	2.5	2.5	2.5
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL			
Vente, Economie Droit	14	14	14
Prévention Santé Environnement	1	1	1
Période de Formation en Entreprise (PFE)	22 semaines		

Epreuves de l'examen

Épreuves ponctuelles

- Français
- Histoire-géographie
- Economie-Droit
- Négociation
- Étude de cas
- Prévention Santé Environnement

Épreuves CCF

- Période de Formation en Milieu Professionnel
- Prospection
- Economie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- Langue vivante
- Arts appliqués cultures artistiques
- Education Physique et Sportive

Certification intermédiaire, niveau V : BEP Métiers Relations Clients Usagers en fin de première.

■ Poursuites d'études

- BTS Négociation et Relation Client (NRC)
- BTS Management des Unités Commerciales (MUC)
- B T S B a n q u e / A s s u r a n c e
- BTS Professions immobilières
- BTS Commerce International
- BTS Technico-commercial
- BTS Opticien/Lunetier
- BTS Communication
- DUT Gestion administrative et commerciale des organisations
- DUT Techniques de commercialisation
- Écoles spécialisées de commerce
- Mention complémentaire en 1 an
- Université

■ Débouchés professionnels

Le Baccalauréat Professionnel VENTE permet d'entrer directement dans la vie active. Postes occupés : Assistant commercial, Conseiller commercial/clientèle, Attaché commercial, Assistant administratif, Télé-prospecteur/Téléconseiller/Télévendeur, Commercial/VRP (sédentaire ou mobile), Technico commercial

Le + à La Providence

- **Le soutien pour tous les lycéens :** Grâce à l'aménagement du temps scolaire, un soutien et une aide au travail sont mis en place dans les différentes matières pour l'ensemble des élèves.
- **Un accompagnement dans l'insertion professionnelle :** rencontres et forums avec les professionnels du secteur, réalisation de CV et de lettres de motivation, simulation d'entretien d'embauche, un bureau des stages, organisation d'un Job Dating
- **Une tenue professionnelle exigée une fois/semaine**



La Providence
Lycée Catholique d'Enseignement
& Institut de Formation Continue

La Providence

23 rue des Saintes-Maries-CS3421
41034 BLOIS Cedex
Suivez-nous sur Facebook 

Contactez le **Lycée Professionnel**

Renseignements par téléphone au **02 54 56 43 10**,
par courriel à info@lapro.org ou consultez le site
Internet www.lapro.org