

Le BAC PRO

VENTE

FORME

de futur(e)s

vendeur(se)s

capables de

prospecter

la clientèle

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

Accès à la formation

Ce cycle de trois ans d'études est ouvert aux élèves sortant de troisième.

Horaire hebdomadaire moyen : 30 heures

- Enseignement général : 14 heures
- Enseignement professionnel : 14 heures
- Accompagnement personnalisé : 2 heures

Pédagogie déployée

- Les élèves réalisent, en équipe, des projets utilisant les différentes techniques commerciales étudiées en cours ou issues de leur vécu en entreprise.
- L'outil informatique est mis à la disposition des élèves pour réaliser tout ou partie des projets.
- Les situations de communication orale (en face à face ou au téléphone) sont au centre des enseignements professionnels.

Périodes de formation en entreprise

- 22 semaines de stage sur les trois années

Compétences requises

- Dynamisme
- Esprit d'équipe
- Facilité de communication
- Bonne élocution
- Bonne présentation



Compétences acquises

- Ouverture d'esprit.
- Compréhension de l'environnement professionnel
- Maîtrise de techniques de base dans les domaines de la vente
- Capacité de s'intégrer dans une équipe commerciale

Poursuite d'études

Le titulaire du Bac Pro Vente peut :

- postuler à un emploi : commercial, télévendeur, attaché commercial, vendeur démonstrateur, conseiller clientèle,
- poursuivre des études en Section de Technicien Supérieur (Négociation et Relation Client, Management des Unités Commerciales) ou en Institut Universitaire de Technologie (Techniques de commercialisation)

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

Horaires d'enseignement

	Seconde	Première	Terminale
Enseignement général			
Français - Histoire - Géographie Education civique, juridique et sociale	4,5	4,5	4,5
Anglais	2	2	2
Espagnol ou Italien	2	2	2
Mathématiques	2	2	2
Éducation artistique, arts appliqués	1	1	1
E.P.S.	2	3	3
Enseignement professionnel			
Prévention Santé Environnement	1	1	1
Enseignement technologique et professionnel	13	12,5	13
Accompagnement personnalisé/Projet	2	2	2

Évaluations à caractère professionnel

E11 : économie-droit CCF 30 mn (10 exposé ; 20 mn entretien) coefficient 1

E21 : Négociation/vente 30 mn coefficient 4

A partir d'un dossier Produits-entreprises-marché (tiré de l'expérience professionnelle du candidat acquise dans ses stages), le candidat simule un entretien de négociation-vente devant une commission d'interrogation composée de deux personnes (un professeur de vente et un professionnel que l'élève n'a pas eu comme tuteur).

Le candidat doit présenter un dossier informatisé de 8 à 10 pages avec annexes où sont décrites trois situations de négociation-vente tirées de son expérience.

L'épreuve se déroule en deux temps :

- 1) Simulation : 15 minutes
qui prend appui sur une situation de négociation-vente fournie par la commission d'interrogation
- 2) Entretien avec la commission : 15 minutes
qui prend appui sur la simulation de négociation-vente réalisée et sur le dossier fourni par le candidat

E22 : préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale Ecrit coefficient 3

E3 : Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel
coefficient 6

Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle d'une part, **Projet de prospection** d'autre part sont évalués par Contrôle en Cours de Formation.

La **pratique** est évaluée sur le lieu de stage conjointement par les professeurs et le tuteur en entreprise (épreuve E31 – CCF – coefficient 2).

Le **projet**, réalisé en classe de terminale, prend appui sur un document de synthèse, élaboré par le candidat, relatif à une prospection. Dès que le candidat est prêt, le CCF se déroule en deux phases : évaluation du montage du projet de prospection (par le professeur), soutenance du projet de prospection (avec un professionnel) (épreuve E32 – CCF – coefficient 3).

L'évaluation est complétée par l'épreuve E33 de Prévention – santé - environnement (CCF – coefficient 3).