

## BAC PRO VENTE

Taux de réussite : 84.00 %

Taux de retour à l'emploi : 65.00 %

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### NIVEAU

Niveau de sortie : niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

### NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation :  
diplôme BAC PRO Vente

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 1100 heures

Durée en entreprise : 350 heures

Durée hebdomadaire moyenne :  
35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 07/09/2020 au 18/06/2021.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94

Lycée Paul BERT

1 RUE DU GUE AUX AUROCHS

94700 Maisons Alfort

gmte94@ac-creteil.fr

Tél : 0141790253

### CONTACT

Sophie Stefanka

gmte94.bert@ac-creteil.fr

### TARIFS

Nous consulter

Organisme non soumis à la TVA.

Voir nos conditions générales de ventes

### OBJECTIFS

Préparer les épreuves du bac professionnel vente

Acquérir les savoirs et savoirs faire requis par le référentiel

### CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du baccalauréat professionnel Vente (Prospection – Négociation – Suivi de clientèle) est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Dans le but de développer les ventes de l'entreprise, son activité consiste à prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes de biens et de services, participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.

Il exerce ses activités dans des entreprises commerciales (concessionnaires, commerce inter entreprises ou commerce de gros ...), de services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier ...), de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles ...).

Emplois concernés : vendeurs salariés ou indépendants, ayant un statut particulier (VRP, agent commercial) ou non tels que commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur vendeur, téléprospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, vendeur à domicile, représentant, ...

### PRE-REQUIS

Positionnement : réglementaire.

Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire

Niveau d'entrée : niveau 3 (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

### MODALITES DE RECRUTEMENT

Veillez nous contacter au 01 45 16 19 19 ou par mail : gmte94@ac-creteil.fr

Inscriptions du 02/09/2019 au 01/09/2020 au GRETA des Métiers et des techniques économiques du 94 à Champigny-sur-Marne.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour

## CONTENUS

#### Domaines professionnels

- ▶ Prospection et suivi de clientèle
- ▶ Mercatique
- ▶ Communication et négociation
- ▶ TIC appliqués à la vente

#### Domaines généraux

- ▶ Français,
- ▶ histoire géographie et éducation civique
- ▶ Langues vivantes étrangères : Anglais - Espagnol
- ▶ Economie droit
- ▶ Culture artistique
- ▶ Mathématiques

#### Stage en entreprise

#### Modules transversaux

- ▶ Prévention - Santé - Environnement
- ▶ Arts appliqués et cultures artistiques