



Formacode : 34573 - Code Rome : D1402

Eligible CPF - Demandeurs d'emploi - n°11293



BAC PRO VENTE

PUBLIC VISÉ

Tout public
Contrat ou période de professionnalisation

NIVEAU

Niveau de sortie : niveau IV (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 : 1200 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 16h / semaine
2 ans en alternance entreprise / centre de formation

DATES PREVISIONNELLES

Du 10/09/2018 au 19/06/2020.

LIEUX DE FORMATION

GMTE94
Lycée Paul BERT
1 RUE DU GUE AUX AUROCHS
94700 Maisons Alfort
Tél : 0141790253

CONTACT

Gisèle Gamet

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 V (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

MODALITES DE RECRUTEMENT

Veillez nous contacter au 01 45 16 19 19 ou par mail : gnte94@forpro-creteil.org
Référente contrat de professionnalisation : Mme GAMET tél 01 45 16 19 02

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.
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