



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 : 1000 heures

Durée en entreprise : 450 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 30/10/2018 au 30/06/2020.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE93

Saint-Denis - Espace Lurçat

2 rue Diderot

93200 Saint-Denis

Tél : 01 55 84 03 60

### CONTACT

Sophie Bergerie

### 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.

Diplôme de niveau V ou niveau CAP/BEP si la scolarité complète a été effectuée

Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire

Niveau d'entrée : niveau V (CAP, BEP, CFP du premier degré)

### MODALITES DE RECRUTEMENT

Inscriptions du 30/10/2018 au 30/01/2019 au Saint-Denis - Espace Lurçat à Saint-Denis.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

La durée peut être variable selon le profil du candidat

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



**Formacode : 34573 - Code Rome : D1402**

**Eligible CPF - Demandeurs d'emploi - n°11293**



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