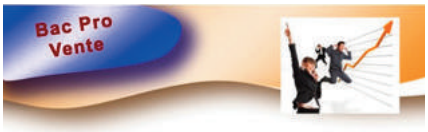
Baccalauréat professionnel Vente Prospection Négociation Suivi de clientèle



Ses caractéristiques :
Un baccalauréat organisé autour de l'acquisition de trois grandes compétences :
- **Prospecter** la clientèle : élaborer un projet de prospection, organiser et réaliser une opération de prospection, analyser ses réasultats et rétroagir.
- **Négocier** : préparer la visite d'un client, présenter l'offre commerciale, conclure à la négociation.
- **Suivre et fidéliser la clientèle** : exécuter les tâches consécutives à la visite d'un client, assurer le suivi et la fidélisation, rendre compte de son activité et de ses résultats.

Aptitudes requises :
- Avoir un goût prononcé pour les contacts et la communication, savoir animer et persuader, être vif d'esprit, disponible, avoir beaucoup de diplomatie, avoir le sens de l'organisation...



Capacité d'accueil : 15 places

Les enseignements et leur durée horaire sur les trois années de formation :

- **Enseignements généraux** :

Français, Histoire géographie et éducation civique	380 heures
Mathématiques	181 heures
Langues vivantes 1 (Anglais) et 2 (Espagnol ou Allemand)	349 heures
Arts appliqués	84 heures
EPS	224 heures

- **Accompagnement personnalisé**

Accompagnement personnalisé	210 heures

- **Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité :**

Enseignements professionnels	1 152 heures
Prévention – santé - environnement	84 heures
Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou arts appliqués	152 heures



Débouchés professionnels :
Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle en tant que commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, vendeur à domicile, représentant....
A la différence du titulaire du bac pro commerce, le bachelier en vente se déplace pour démarcher sa clientèle

Poursuite d'études :
Une poursuite d'études en BTS est possible avec un bon dossier ou une mention à l'examen, par exemple;
- En **BTS management des unités commerciales**,
- En **BTS négociation et relation client**.
- En **BTS technico commercial**.



Site Beauregard - 03 84 40 09 89

Site Lumière - 03 84 40 21 21

33ter, rue Grammont - 70300 Luxeuil les Bains
ce.0701078@ac-besancon.fr