

# Profil

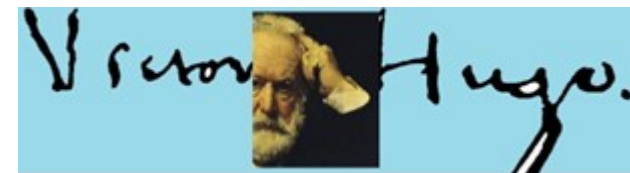
---

Vous avez une bonne présentation, le goût du contact et du travail en équipe, de l'initiative et le sens des responsabilités. Vous êtes organisé, rigoureux, disponible et dynamique, ouvert d'esprit, avec une capacité d'adaptation face à la clientèle.



## Examen

Le diplôme est obtenu à partir de contrôles en cours de formation (CCF) et d'un examen final.



# Bac pro Vente

---



## Lycée Victor Hugo

139, Avenue Victor Hugo

84200 CARPENTRAS

 04 90 63 12 32

 04 90 63 98 91

<http://www.lyceevictorhugo.fr>



## Compétences à acquérir

- ⇒ Maîtriser des techniques de prospection
- ⇒ Mener une négociation commerciale de biens et de services
- ⇒ Assurer le suivi de la clientèle
- ⇒ Utiliser les nouvelles technologies afin d'exercer ces fonctions au sein des équipes de vente d'entreprises industrielles, commerciales ou de services.
- ⇒ Fidéliser la clientèle

Grâce à l'acquisition de ces compétences :

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise ou avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicartes ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas toujours de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone, en face à face, par contact direct et courriel. Il met à jour son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter à partir d'un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente. Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste à assurer le « suivi commande » ainsi qu'à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement. Au cours de la scolarité, une période de formation en entreprises de 22 semaines est effectuée durant les 3 années de formation.

## Formation

| Enseignements                         | Horaire |
|---------------------------------------|---------|
| <b>Enseignement professionnel</b>     | 14      |
| Mathématiques                         | 2       |
| Français                              | 3       |
| Histoire-géographie Education civique | 1.5     |
| Langues vivantes étrangères 1 et 2    | 2       |
| Arts appliqués                        | 1       |
| Education physique et sportive        | 2       |
| Prévention-Santé-Environnement        | 2       |
| Accompagnement personnalisé           | 2.5     |

## Post-bac

BTS Négociation et relations clients

BTS Négociation et relations clients option Technico-commercial

BTS Management des unités commerciales

IUT Techniques de communication

IUT Gestion des entreprises et administrations...

**Débouchés possibles :** attaché(e) commercial(e), télévendeur(euse), VRP, vendeur(euse)-magasinier(ère), Agent commercial, Ingénieur Technico-commercial.