



# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL : VENTE

## Lycée des Métiers de la Distribution et des Services Victor Laloux de Tours



### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Les élèves attirés par le contact clientèle, s'ils envisagent une carrière de vendeur essentiellement **non-sédentaire**, bénéficieront d'un enseignement en adéquation avec les exigences des professionnels.

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel VENTE est avant tout un commercial de terrain, mobile, exerçant son activité comme Prospecteur, Télévendeur, Attaché Commercial ou Représentant. Son champ d'intervention couvre aussi bien les Produits (commercialisation de biens de consommation courante et d'équipements industriels) que les Services (Immobilier, Assurance, Transport...).

Trois fonctions définissent les missions confiées au titulaire du diplôme :

- Prospection ;
- Négociation ;
- Suivi et Fidélisation de la Clientèle.

### ADMISSION OU CONDITIONS D'ACCÈS :

Le Baccalauréat Professionnel VENTE se prépare en 3 ans, à l'issue d'une troisième de collège.

### ORGANISATION DE L'ENSEIGNEMENT :

Enseignement général		Enseignement professionnel		Périodes de Formation en Milieu Professionnel	
Français	2h00 à 2h30	Prévention Santé Environnement	1h00	1e année	6 semaines
Histoire Géographie	2 h00				
Langue vivante étrangère	2 h00	Environnement économique et juridique	2h00	2e année	8 semaines
Mathématiques	2h00 à 3h00				
Éducation Physique	2h00 à 3h00	Environnement professionnel vente (Prospection, Négociation, Suivi et Fidélisation de la Clientèle)	11h00 à 12h00	3e année	8 semaines
Éducation artistique	1h00				
Langue vivante étrangère 2 facultative	1h00				

### OBTENTION DU DIPLÔME :

Le Baccalauréat Professionnel VENTE est un diplôme de niveau IV, qui prend en compte les résultats des Contrôles en Cours de Formation et les résultats des épreuves terminales.

### DÉBOUCHÉS :

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel VENTE prospecte la clientèle potentielle, négocie la vente de produits ou de services et assure le suivi de l'activité commerciale.

Après une expérience professionnelle, il peut accéder à un poste de responsable d'un secteur commercial géographique donné ou devenir Directeur Commercial.

### POURSUITES D'ÉTUDES :

- BTS « Négociation et Relation Client »
- BTS « Assurances »
- BTS « Professions Immobilières »
- BTS « Management des Unités Commerciales »