



BAC PRO VENTE

Champ professionnel des métiers de la relation aux clients et aux usagers



+ Formation initiale :

Ouverte aux élèves de 3^{ème}, ou de 2^{nde} de Lycée Général ou Technologique.

+ Compétences professionnelles visées :

Dans le cadre d'une activité sédentaire ou sur le terrain

Elaborer, organiser et réaliser des missions de prospection (*par courrier, téléphone, ou contact direct*).

Négocier, de la prise de contact à la conclusion de la vente.

Suivre et fidéliser la clientèle.

Suivre les commandes, gérer les réclamations.

Analyser les résultats de son activité et rendre compte.

Participer à des actions de promotion et d'animation des ventes (*salon, foire expo...*).

Pour une clientèle de professionnels ou de particuliers

+ Poursuite d'études :

BTS Négociation et Relation Client (*NRC*).

BTS Management des Unités Commerciales (*MUC*).

+ Ouverture professionnelle :

V.R.P. exclusif ou multiscarte

Attaché commercial

Agent commercial

Téléprospecteur

Au sein d'entreprises industrielles ou commerciales de toute taille.

+ Qualités pour réussir :

Bonne présentation

Adaptabilité à des tâches et des horaires variés

Dynamisme, enthousiasme et persévérance

Sens de l'écoute

Capacité à communiquer

+ Périodes de formation en entreprise :

En seconde : 6 semaines

En première : 8 semaines

En terminale : 8 semaines