



Lycée les Fauvettes
CANNES



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

(Première et Terminale)

En trois ans, le titulaire du Bac Pro Vente aura de solides compétences en vente et pourra organiser l'activité commerciale, prendre part à la politique commerciale de l'entreprise dans laquelle il évoluera. En effet, les enseignements du bac pro Vente permettent aux étudiants d'acquérir un bagage professionnel en communication, en négociation mais également en conseil.

Niveau requis

Dès la seconde **M.R.C.** (Métiers de la Relation Clients) ou une seconde générale avec récupération de modules.

Qualités requises

- Motivation, dynamisme, enthousiasme,
- Sens du contact et de la communication : qualité d'expression, goût des relations humaines, sens de l'écoute,
- Courtoisie, présentation soignée,
- Goût pour le travail en équipe,
- Rigueur et méthode dans le domaine de la gestion du temps, sens de l'organisation,
- Sens des responsabilités et esprit d'initiative,
- Ambition, motivation,
- Maîtrise de deux langues étrangères.

Période de Formation en Entreprise

La durée globale des P.F.E. serait de 23 semaines, les élèves réparties de la façon suivante :

- année 1 = 7 semaines (3+4),
- année 2 = 8 semaines (4+4),
- année 3 = 8 semaines (4+4).

Les Entreprises d'accueil

> Commerciales :

- concessionnaires, distributeurs, grossistes

> de Services :

- vente de prestations telles que la location, l'immobilier, la Communication publicitaires, l'entretien, l'assurance...

> de Production :

- Fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles

Et après ?

** Vie Active

Le titulaire du BAC Pro Vente peut devenir, par exemple :

- Vendeur,
- Magasinier,
- Télévendeur,
- Téléprospecteur,
- Attaché commercial,
- Représentant,
- Vendeur à domicile,
- Chargé de clientèle,
- Attaché commercial,
- Employé de libre-service,
- Technico-commercial,
- Télévendeur,
- Vendeur en alimentation / en bricolage / en jardinerie / en micro-informatique et multimédia,
- Chef de rayon.

** Poursuite d'études

➤ BTS

- Professions immobilières,
- Négociation Relation Clientèle,
- Management des Unités commerciales (MUC),
- Gestion PME.

