



LYCÉE PRIVÉ
TECHNOLOGIQUE ET PROFESSIONNEL
BLANCHE DE CASTILLE

BAC PRO VENTE

BAC PRO

LES OBJECTIFS

LE TITULAIRE DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE (PROSPECTION – NÉGOCIATION – SUIVI DE CLIENTÈLE) EST UN VENDEUR QUI INTERVIENT DANS UNE DÉMARCHE COMMERCIALE ACTIVE.

SON ACTIVITÉ CONSISTE À :

- PROSPECTER LA CLIENTÈLE POTENTIELLE,
 - NÉGOCIER DES VENTES DE BIENS ET DE SERVICES,
 - PARTICIPER AU SUIVI ET À LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE,
- DANS LE BUT DE DÉVELOPPER LES VENTES DE L'ENTREPRISE.

PROFILS

LA RÉUSSITE AU BAC PRO VENTE NÉCESSITE D'AVOIR UN ESPRIT VENDEUR, D'ÊTRE ACTIF, DYNAMIQUE, ENTHOUSIASTE, SÉRIeux, D'AIMER COMMUNIQUER ET DE SAVOIR ÉCOUTER... IL FAUT ÉGALEMENT AVOIR DES QUALITÉS DE GESTION, D'ORGANISATION ET D'ANIMATION...

FORMATION EN LYCÉE PROFESSIONNEL :

LE DIPLÔME SE PRÉPARE EN 3 ANS, EN FORMATION INITIALE.
LA FORMATION COMPREND DES ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET PROFESSIONNELS.

LA CERTIFICATION INTERMÉDIAIRE :

BEP MRCU (MÉTIERs DE LA RELATION AUX CLIENTS ET AUX USAGERS)
EN CLASSE DE PREMIÈRE.

HORAIRES

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	1ÈRE	TALE
FRANÇAIS	2H00	2H00
MATHÉMATIQUES	2H00	2H00
HISTOIRE-GÉOGRAPHIE	2H00	2H00
ANGLAIS (LV1)	2H00	2H00
ESPAGNOL (LV2)	2H00	2H00
ÉDUCATION ARTISTIQUE	1H30	1H30
ÉDUCATION PHYSIQUE	3H00	3H00
ECJS	30MN	30MN

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL 15H 15H

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	1ÈRE	TALE
COMMUNICATION		
NÉGOCIATION	3H00	3H00
PROSPECTION ET SUIVI	4H00	4H00
TECHNOLOGIES DE L'INFO.		
ET DE LA COM.	2H00	2H00
MERCATIQUE	2H00	3H00
ECONOMIE DROIT	2H00	2H00
PRÉVENTION SANTÉ ENV.	1H00	1H00
ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ	2H00	2H00
ENSEIGNEMENT PRO.	16H00	17H00

TOTAL HEBDOMADAIRE 31H 32H

L'EXAMEN :

NATURE DES ÉPREUVES	COEF.	DURÉE
E11 ECONOMIE – DROIT (CCF)	1	
E12 MATHÉMATIQUES (CCF)	1	
E21 NÉGOCIATION VENTE (ORAL)	4	(40MIN)
E22 PRÉPARATION ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE (ÉCRITE)	3	(3H)
E31 PRATIQUE DE LA P.N.S. (CCF)	2	
E32 PROJET DE PROSPECTION (CCF)	3	
E33 PRÉVENTION SANTÉ ENV.(CCF)	1	
E41 LANGUE VIVANTE 1 (CCF)	2	(20MIN)
E42 LANGUE VIVANTE 2 (CCF)	2	(15MIN)
E51 FRANÇAIS (ÉCRITE)	2,5	(2H30)
E52 HISTOIRE GÉOGRAPHIE (ÉCRITE)	2,5	(2H)
E6 ÉDUCATION ARTISTIQUE (CCF)	1	
E7 EPS (CCF)	1	
ÉPREUVE FACULTATIVE AUTRE LV (ORAL)		(20 MIN)

CCF = CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION



LYCÉE PRIVÉ
TECHNOLOGIQUE ET PROFESSIONNEL
BLANCHE DE CASTILLE

BAC PRO VENTE

APRÈS LE BAC PRO

LES TITULAIRES DE CE DIPLÔME PEUVENT EXERCER LEUR ACTIVITÉ DANS LES ENTREPRISES :

- COMMERCIALES (DISTRIBUTEURS, CONCESSIONNAIRES, GROSSISTES...).
- DE SERVICES (VENTE DE PRESTATIONS, TELLE QUE L'ENTRETIEN, LA LOCATION, LA COMMUNICATION PUBLICITAIRE, L'ASSURANCE, L'IMMOBILIER...).
- DE PRODUCTION (FABRICATION ET COMMERCIALISATION DE BIENS DE CONSOMMATION, DE PETITS ÉQUIPEMENTS, DE FOURNITURES INDUSTRIELLES...).

C'EST UN DIPLÔME POLYVALENT.

UNE POURSUITE D'ÉTUDES PEUT ÊTRE ENVISAGÉE (BTS) POUR LES MEILLEURS DOSSIERS.
UN BON NIVEAU EN ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL EN PLUS DE LA MOTIVATION EST ALORS EXIGÉ.

LYCÉE PRIVÉ
TECHNOLOGIQUE ET PROFESSIONNEL
BLANCHE DE CASTILLE
ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE
SOUS CONTRAT D'ASSOCIATION

42 BIS RUE DU CHÂTEAU
77300 - FONTAINEBLEAU

TÉL : 01 64 22 30 07
FAX : 01 64 22 34 98

CONTACT@BDCFONTAINEBLEAU.COM
WWW.BDCFONTAINEBLEAU.COM