

**BAC PRO VENTE**

## **ET APRES...**

**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.



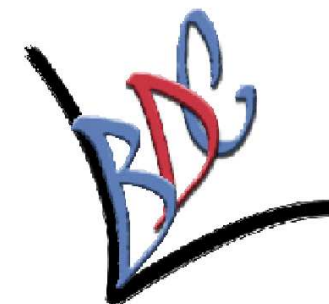
**Lycée Privé Technologique et  
Professionnel Blanche de Castille**



42 bis rue du Château  
77300 - FONTAINEBLEAU

Tél : 01 64 22 30 07  
Fax : 01 64 22 34 98

E-mail : [contact@bdcfontainebleau.com](mailto:contact@bdcfontainebleau.com)  
Site : [www.bdcfontainebleau.com](http://www.bdcfontainebleau.com)



**BAC PRO  
VENTE  
P.N.S.**

Édition 2013

**Lycée Privé Technologique et  
Professionnel Blanche de Castille**  
Enseignement catholique sous contrat d'association

# BAC PRO VENTE

## SECTION VENTE

### Prospection, Négociation, Suivi et fidélisation de la clientèle

#### Objectifs et débouchés :

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.

#### Emplois concernés :

commercial ou attaché commercial,  
chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur-vendeur,  
télé-prospecteur, télévendeur,  
vendeur démonstrateur, représentant...

#### La certification intermédiaire :

#### BEP MRCU (Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers)

Les élèves passent des épreuves principalement en CCF (Contrôle en Cours de Formation) au cours de la première année et en début de la seconde.

#### Formation en lycée professionnel

Le diplôme se prépare en trois ans en formation initiale. La formation comprend des enseignements généraux et professionnels.

La formation professionnelle porte sur :

- la Prospection et le Suivi de clientèle
- la Communication-Négociation,
- les Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente,
- la Mercatique
- l'Economie-Droit
- l'Accompagnement Personnalisé (ACPER).

#### L'examen

##### Nature des épreuves Coef. (Durée)

##### E1 Epreuve scientifique et technique

A1 Préparation et suivi de l'activité Commerciale ( <i>écrite</i> )	3	(3h)
B1 Economie – Droit ( <i>CCF</i> )	1	
C1 Mathématiques ( <i>CCF</i> )	1	

##### E2 Négociation Vente (*oral*) 4 (40min)

##### E3 Epreuve pratique en milieu professionnel

A3 Pratique de la P.N.S. ( <i>CCF</i> )	2	
B3 Projet de prospection ( <i>CCF</i> )	3	

##### E4 Langue Vivante 1 (*écrite*) 2 (2h)

##### E5 Français – Histoire géographie

A5 Français ( <i>écrite</i> )	3	(2h30)
B5 Histoire Géographie ( <i>écrite</i> )	2	(2h)

##### E6 Education artistique (*CCF*) 1

##### E7 EPS (*CCF*) 1

##### Epreuve facultative LV1(*oral*) 1 (20 min)

#### Formation en milieu professionnel

La formation en milieu professionnel est répartie sur trois ans :

- 6 semaines en seconde
- 8 semaines en première
- 8 semaines en terminale

Un projet de prospection sera élaboré à partir de ces expériences en entreprises et fera l'objet d'une évaluation comptant pour la note du baccalauréat.

#### Horaires hebdomadaires (indicatifs)

Enseignements	années		
	1ère	2ème	3ème
<u>Généraux</u>			
Français	2h	2h	2h
Mathématiques	2h	2h30	2h
Histoire-Géographie	2h	2h	2h
Anglais (LV1)	2h30	2h	2h
Espagnol (LV2)	2h	2h	2h
Éducation artistique		2h	1h
Éducation physique	2h	3h	3h
ECJS	30mn	30mn	30mn
<b>Enseignement général</b>	<b>13h</b>	<b>16h</b>	<b>14h30</b>
<u>Enseignements Professionnels</u>			
Accueil	3h		
Vente	7h		
Suivi	2h		
Communication-Négociation		3h	3h
Prospection et Suivi		4h	4h
Technologies de l'information et de la communication		2h	2h
Mercatique		2h	3h
Economie Droit	2h	2h	2h
Prévention Santé Env.	1h	1h	1h
Accompagnement Personnalisé	2h	2h30	2h30
<b>Enseignement pro.</b>	<b>17h</b>	<b>16h30</b>	<b>17h30</b>
<b>TOTAL hebdomadaire</b>	<b>30h</b>	<b>32h30</b>	<b>32h</b>