

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire du Bac Pro Vente travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente.

Son activité s'organise autour des trois fonctions suivantes :

- **Prospection** : il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.
- **Négociation** : il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande.
- **Suivi et fidélisation de la clientèle** : il fidélise sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement par courrier, téléphone ou contact direct.

APTITUDES REQUISES

- Goût du contact
- Aisance verbale
- Bonne présentation
- Dynamisme
- Amabilité

ACCÈS À LA FORMATION

Ce Bac Pro se prépare en 2 ans sous la forme 1+1 : la première année : stagiaire de la formation professionnelle; la seconde année : avec un contrat d'apprentissage. Ce Bac Pro s'effectue au Lycée LES CANUTS à Vaulx-en-Velin.

POURSUITE D'ÉTUDES

Le Bac Pro a pour objectif premier l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable.

Exemples de poursuite d'études :

- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Technico-commercial