



**LA PROVIDENCE**

Lycée Privé Catholique d'Enseignement

**Pour les titulaires du BEP**

**BACCALAUREAT  
PROFESSIONNEL  
VENTE**

**En 2 ans**

Prospection / Négociation /  
Suivi de clientèle

23 rue des Saintes Maries - CS 34-21 – 41034 BLOIS Cedex

Téléphone : 02.54.56.43.10 – Fax : 02.54.56. 43.11

Email : [info@lapro.org](mailto:info@lapro.org) – Web : <http://www.lapro.org>

ISO 9001  
BUREAU VERITAS  
Certification



## ***CONDITIONS D'ADMISSION***

- Titulaire du B.E.P. Vente Action marchande.
- les meilleurs élèves des CAP Vente ou Commerce
- les élèves ayant le niveau 1ère
- l'avis d'orientation du CONSEIL DE CLASSE

## ***APTITUDES SOUHAITEES***

- Avoir une bonne acquisition des bases commerciales
- avoir le sens de l'écoute et aimer le contact humain
- Etre accueillant, motivé et dynamique
- Etre capable de gérer son activité, de s'impliquer et de convaincre.

## ***DEFINITION DE L'EMPLOI***

Le titulaire du BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE sera capable de :

- ☛ prospecter la clientèle potentielle
- ☛ négocier des ventes de bien et de services
- ☛ participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

## ***EMPLOIS POSSIBLES***

Il s'agit de vendeurs salariés ou indépendants, ayant un statut VRP ou non.  
Les appellations les plus courantes sont : Commercial ou Attaché Commercial, chargé de clientèle ou de prospection, prospection vendeur, téléprospecteur télévendeur, vendeur démonstrateur, vendeur à domicile, représentant...

## **ORGANISATION DES ETUDES**

<b>ENSEIGNEMENT GENERAL</b>	<b>HORAIRES HEBDOMADAIRES</b>	<b>HORAIRES HEBDOMADAIRES</b>
<b>ORGANISATION DES ETUDES EN DEUX ANS</b>	1 <sup>ère</sup> année :	2 <sup>ème</sup> année :
<b>FORMATION PROFESSIONNELLE TECHNOLOGIQUE ET SCIENTIFIQUE</b>	14h	14h
Formation Commerciale : • vente • Eco –droit • Mercatique Mathématiques	6h 3h 3h 2h	6h 3h 3h50 2h
<b>EXPRESSION ET OUVERTURE SUR LE MONDE</b> Français Histoire-géographie Langue Vivante	4h 2h 3h	4h 2h 3h
EDUCATION ARTISTIQUE - ARTS APPLIQUÉS	2 h	2 h
EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	3h	3h
ECJS	0h50	0h50
<b>TOTAL dont PPCP</b>	<b>30 h 50 4 H</b>	<b>30 h 50 3H</b>
Période de formation en milieu professionnel	18 semaines sur les 2 ans	

## **POURSUITES D'ETUDES DEBOUCHES**

L'obtention du BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE confère le grade de bachelier au jeune. Il peut donc, avec un très bon niveau scolaire, ainsi qu'avec une très forte motivation, **s'engager dans l'enseignement supérieur** en préparant un B.T.S.  
Le BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE permet **d'entrer directement dans la vie active**.

## **TYPES D'ENTREPRISE, DE CLIENTELE**

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Vente exerce ses activités dans les entreprises :

- commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes),
- de services : (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...)
- de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...).