

Objectifs de formation

- Prospector 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

Qualités nécessaires

- Bonne maîtrise du français
- Bon niveau en langues vivantes
- Bonne présentation corporelle et vestimentaire
- Sens du contact, de l'organisation, capacité à l'autonomie et à l'initiative

Conditions d'admission et durée de la formation

- Trois années (une formation polyvalente en seconde « tertiaire commercial », une spécialisation en première et terminale)
- Accessible après une troisième générale de collège ou une seconde de lycée général et technologique

Contenu de la formation en 1^{ère} année

Enseignement général (14 h50 en moyenne)

- Français
- Histoire - Géographie
- Éducation à la citoyenneté
- LV1 - Anglais
- LV2 - Italien ou Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation physique et sportive
- Accompagnement personnalisé

Enseignement professionnel (16,50 h en moyenne)

- Prospection
- Mercatique
- Communication Négociation
- TIC appliquées à la vente
- Economie Droit
- Prévention Santé Environnement
- Enseignements généraux liés à la spécialité
- Activité de projet

Règlement d'examen

	Épreuve	Coeff	Durée	Mode	
Enseignement professionnel	E 11	Economie Droit	1		CCF(*)
	E 12	Mathématiques	1		CCF(*)
	E 21	Négociation Vente	4	0 :40	Oral
	E 22	Préparation et suivi de l'activité commerciale	3	3 :00	Écrit
	E 31	Pratiques de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle	2		CCF (*)
	E 32	Projet de prospection	3		CCF (*)
	E33	Prévention santé environnement	1		CCF (*)
Enseignement général	E 41	Langue vivante 1	2		CCF (*)
	E 42	Langue vivante 2	2		CCF (*)
	E 51	Français	2,5	2:30	Écrit
	E 52	Histoire-géographie	2,5	2:00	Écrit
	E 6	Arts appliqués et cultures artistiques	1		CCF (*)
	E 7	Éducation physique et sportive	1		CCF (*)
Fac	UF 1	Langue vivante		0:20	Oral

(*) Contrôle en cours de formation

Période de formation en entreprise

6 semaines en seconde,
8 semaines en première,
8 semaines en terminale

Débouchés

- Vendeur salarié ou indépendant, ayant un statut particulier (VRP, agent commercial) ou non
- Exerce son activité dans des entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), de services (entretien, location, communication publicitaire, assurances, immobilier), de production (fabrication, commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles)

Suites d'études possibles

La finalité du bac professionnel est l'entrée dans la vie active, mais les meilleurs élèves, avec une forte motivation, peuvent poursuivre des études en :

- BTS Négociation Relation Clientèle, BTS Assurances
- DUT Information Communication
- DUT Techniques de commercialisation

Capacité d'accueil

1 Demi division (15 élèves)

