



**Public :**

- Salariés : plan de formation, CPF, contrat de professionnalisation, congé individuel de formation, période de professionnalisation
- Demandeurs d'emploi
- Individuels

**Pré requis :**

Niveau V validé (CAP ou BEP) ou Niveau seconde et expérience professionnelle de 3 ans minimum.  
Aptitudes : bonne élocution et présentation soignée, qualité d'écoute, goût pour la relation clientèle et esprit d'équipe.

**Nombre de participants :**

15 personnes maximum

**Organisation pédagogique :**

- Formation en alternance (Contrat de professionnalisation)
- Formation continue avec périodes de stage en entreprise

**Moyens pédagogiques :**

Document pédagogique, étude de cas, jeux de rôle, travaux pratiques

**Durée :** Nous consulter

**Dates :** Nous consulter

**Validation :**

Bac pro Vente de niveau IV

**Lieux :**

GRETA SAINT-QUENTIN  
CHAUNY  
Lycée Condorcet  
SAINT-QUENTIN

**Tarif :** Nous consulter

**Code fiche produit :**

SQC-T004

**Nous contacter :**

GRETA SAINT-QUENTIN  
CHAUNY  
Rond point Joliot Curie  
02100 SAINT-QUENTIN  
Mail : greta.sqc@ac-amiens.fr  
Tél. 03.23.08.44.20

# BAC PRO VENTE

**OBJECTIFS**

- Intervenir dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à prospecter la clientèle potentielle, à négocier des ventes de biens et de services, à participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle.
- Exercer auprès de la clientèle potentielle ou actuelle de l'entreprise.
- Utiliser des moyens de communication, un véhicule, de la documentation, des échantillons, des outils informatiques.
- Participer à la mise en place et à la réalisation de manifestations commerciales décidées par son entreprise, exploiter les retombées.
- Mettre en œuvre dans sa relation de face à face ou par téléphone avec le prospect ou le client, des techniques relationnelles et des techniques de vente. Une partie de sa rémunération est généralement fonction de sa contribution aux ventes, au développement de sa clientèle et à l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise.

**PROGRAMME**

■ **Enseignement Professionnel, technologique et scientifique**

➤ **Fonction : Prospection**

- élaboration d'un projet de prospection
- organisation d'une opération de prospection
- réalisation d'une opération de prospection
- analyse des résultats et rétroaction
- transmission des résultats de l'opération de prospection

➤ **Fonction : Négociation**

- préparation de la visite
- découverte du client
- présentation de l'offre
- conclusion de la négociation
- analyse et exploitation des résultats de la visite

➤ **Fonction : Suivi et Fidélisation**

- exécution des tâches consécutives aux visites
- suivi de l'exécution des commandes, des livraisons, de la mise en service et du paiement
- suivi et fidélisation du client
- analyse des résultats du suivi et de la fidélisation de la clientèle
- suivi des activités et des résultats
- transmission des résultats de l'activité

■ **Enseignements généraux**

- Français
- Mathématiques
- Histoire - Géographie
- Arts appliqués
- Langues vivantes étrangères
- Economie et Droit

**DEBOUCHES**

- Attaché commercial
- Télévendeur
- Vendeur magasinier en automobile