



**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL**  
**VENTE**  
**(Prospection-Négociation-Suivi de clientèle)**  
**Contrat de professionnalisation**

**Devenez Commercial ou Attaché Commercial,  
Chargé de Clientèle, Téléprospecteur**

**Objectifs :**

L'objectif est de former de futurs commerciaux capables de prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes et participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise

**En alternance :** 3 jours par semaine en entreprise.  
2 jours par semaine en centre de formation.  
Soit 1200h de formation sur 2 ans

**Modalités :**

Formation gratuite, pas de frais d'inscription, statut salarié

**Entreprise d'accueil :**

- **Entreprises commerciales** : concessionnaire, commerce inter-entreprises ou commerce de gros.
- **Entreprises de services** : vente de prestations (entretien, location, communication publicitaire, assurance, immobilier...).
- **Entreprises de production** : fabrication et commercialisation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...

**Emplois visés :**

- Commercial(e) ou Attaché(e) Commercial(e)
- Chargé(e) de prospection
- Chargé(e) de clientèle
- Téléprospecteur - Télévendeur

**Profil du candidat :**

- Conscience professionnelle
- Esprit d'initiative
- Gestion du temps
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Forte capacité relationnelle
- Discrétion, écoute
- Sens de l'organisation
- Goût des responsabilités
- Esprit d'équipe

# Programme

## Enseignement Général :

### Français:

La connaissance des œuvres et des discours fonctionnels. Des compétences liées à l'oral, à l'écriture et à la lecture.

### Histoire-géographie et éducation civique :

Les Hommes et les sociétés de 1850 à nos jours. La vie politique et les relations internationales de 1850 à nos jours. La France en Europe et dans le monde. Le monde aujourd'hui. Les droits de l'homme. La démocratie française. Les relations internationales.

### Education artistique – arts appliqués :

Investigation du visible. Expression plastique et art appliqué. Connaissance des arts.

### Mathématiques :

Activités numériques, graphiques, statistiques. Fonctions numériques. Techniques mathématiques de gestion.

### Langues vivante étrangère (Anglais) :

Exploitation de la documentation afférente aux domaines techniques et commerciaux, compréhension orale d'information ou instruction à caractère professionnel et maîtrise de la langue orale de communication au niveau de l'échange de type professionnel ou non. Expression écrite : prise de notes, rédaction de compte rendus, de messages et de brefs rapports.

## Enseignement professionnel :

### Prospection et suivi de clientèle

Le processus de vente de l'entreprise. Les techniques et stratégies de prospection. Les supports du suivi des opérations commerciales. Les outils de gestion dans l'activité du vendeur.

### Communication - négociation

Le développement personnel du vendeur. La communication. Les divers communications ( orale, écrite et visuelle). Les techniques de communication commerciale.

### Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente

La recherche d'informations sur Internet et son exploitation. La gestion de l'information au travers de l'Intranet et des réseaux locaux. L'élaboration et la production de documents commerciaux multimédias.

### Mercatique

La démarche mercatique. La demande et l'offre de l'entreprise. L'entreprise et son marché. La force de vente dans l'entreprise

### Economie-droit :

Le cadre juridique de l'activité commerciale. La réglementation commerciale. Les contrats commerciaux courants. La réglementation du travail. Le contexte économique et le cadre juridique de l'entreprise. Les partenaires (organisation professionnelle et syndicale, institution financière, pouvoirs publics, les prestataires de service et les associations des consommateurs).

## Règlement Examen Baccalauréat Professionnel Vente

Nature des épreuves	Coeff.	Durée	Type d'épreuve
<b>E1 : Epreuve scientifique et technique :</b>			
* Sous-épreuve E11 : Préparation et suivi de l'activité commerciale	3	3h	écrite
* Sous épreuve E12 : Economie et Droit	1	1h30	écrite
* Sous épreuve E13 : Mathématiques	1	1h	écrite
<b>E2 - Négociation - Vente</b>	4	40mn	orale
<b>E3 - Epreuve prenant en compte la formation en milieu professionnel :</b>			
* E31 : Évaluation de la formation en milieu professionnel	2	30mn	orale
* E32 : Projet de prospection	3	30mn	orale
<b>E4 : Epreuve de langue vivante :</b>	2	2h	écrite
<b>E5 : Epreuve de français, histoire-géographie :</b>			
* Sous épreuve E51 : Français	3	2h30	écrite
* Sous épreuve E52 : Histoire-géographie	2	2h	écrite
<b>E6 : Epreuve d'éducation artistique - arts appliqués :</b>	1	3h	écrite
<b>Epreuve d'éducation physique et sportive :</b>			dispensé
<b>EPREUVES FACULTATIVES (1)</b>			
* Langue vivante		20mn	orale

- (1) Les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention.