

## BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

### Contenu des enseignements professionnels

- Négociation : Démarche de diagnostic des attentes du client et utilisation de techniques de vente
- Communication : compréhension et exploitation des processus de communication
- Prospection : outils nécessaires à la conquête de nouveaux marchés et au développement de différents portefeuilles.

#### Ces enseignements laisseront place à de nombreux travaux pratiques :

- Sketchs et simulations de vente filmés et analysés
- Travaux d'expression scénique
- Jeux corporels d'expression

#### Ces enseignements permettront la réalisation de deux dossiers évalués à l'examen final :

- Dossier de prospection (CCF)
- Dossier de négociation (Ponctuel)

### Horaires et enseignements en seconde professionnelle

Enseignements	Horaires hebdomadaires 1ère année (à titre indicatif)
▪ Français	3 h 00
▪ Histoire - Géographie	1 h 00
▪ Mathématiques	2 h 00
▪ LV1 : anglais ou espagnol	2 h 00
▪ LV2 : anglais, espagnol ou allemand	2 h 00
▪ EMC	1 h 00 par quinzaine
▪ Arts appliqués	1 h 00
▪ E.P.S.	2 h 00
▪ Prévention Santé Environnement	1 h 00
▪ Vente / Commerce	12 h 00
▪ Travaux professionnels	1 h 50
▪ Accompagnement personnalisé	2 h 50
Option facultative : Euro Espagnol	2h

Au cours de sa scolarité, l'élève effectuera sur le cycle de 3 ans une **Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP)** de 22 semaines.

### Lieux de stage

Toute entreprise commercialisant ses biens et services via une force de vente itinérante (OUTDOOR) qui se déplace sur le terrain en général, telles que :

- Agences immobilières
- Concessions automobiles
- Cabinet d'assurance
- Entreprises liées à la construction
- Entreprises commercialisant des biens et services à destination de professionnels...

Pour plus d'informations :

www.lvloouis.net

## **Poursuites d'études**

- BTS Négociation Relation Client
- DUT Techniques de commercialisation
- Licence professionnelle "Gestion d'un portefeuille de professionnels"

## **Activités professionnelles envisageables**

- Agent immobilier
- Courtier en assurance et banque
- Commercial dans de nombreux secteurs d'activités
- Voyageur représentant placier exclusif ou multiscartes
- Vendeur en concession automobile