

Baccalauréat Professionnel Vente

Quel métier ? Un Bac Pro pour devenir **Commercial**

Le diplômé du Bac Pro Vente peut exercer son métier en tant qu'attaché commercial puis évoluer dans des postes à responsabilité comme responsable d'équipe de vente ou agent commercial.
Les univers de la vente : la banque, les assurances, les concessionnaires, le bâtiment, la communication, l'alimentaire et les services.

Quel profil ? Un Bac performant pour des jeunes ayant

Un potentiel important dans la communication,
Du dynamisme et de la créativité,
De l'autonomie et le sens des responsabilités,
Une bonne présentation,
Le sens du relationnel et de la persévérance.

**Attestation
Europro**
pour réaliser les stages
dans des entreprises
européennes

Et après ? Une poursuite d'études possible en BTS

BTS Management des Unités Commerciales
BTS Négociation et Relation Client
FCIL "Commercialisation des vins de Bourgogne et oenotourisme"
BTS par alternance

Quel Contenu ?

Prospecter

Téléprospection, démarchage,
mailing, boitage,
street-marketing, conception
des plans de tournée.

Négocier

Identification des besoins clients,
proposition d'une solution adaptée et
argumentation personnalisée.

Formation
continue
sur 3 ans dont
22 semaines
de stage

Fidéliser

Création et mise à jour des fichiers
clients, opération de fidélisation
et enquête de satisfaction.

Quelle Formation au Lycée ?

Accéder à un niveau baccalauréat en suivant une formation en :

- Français/Histoire-Géographie (4.5 heures)
- Mathématiques (2 heures)
- Deux Langues Vivantes (4 heures)
- Economie-Droit (2 heures)
- Education Artistique (1 heure)
- Education Physique et Sportive (3 heures)
- Prévention/Santé/Environnement (1 heure)
- Prospection et suivi de clientèle (4 heures)
- Négociation (4 heures)



Lycée Privé Les Arcades
13 rue du Vieux Collège
21000 Dijon
www.lyceelesarcades.com