

BAC PRO

Vente

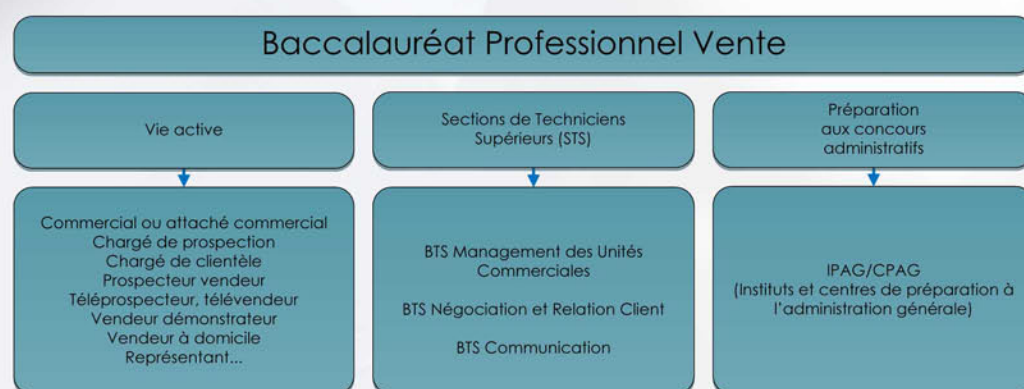
Devenez un collaborateur clef
de la force de vente d'une entreprise

Le Profil

- avoir le sens du contact
- être ouvert et entreprenant
- avoir une bonne élocution et une bonne présentation

Les débouchés

Le titulaire du Bac Pro possède un bagage technique suffisant pour entrer dans la vie active. Les meilleurs éléments pourront également poursuivre vers un BTS de la même spécialité (BTS Management des unités commerciales ou BTS Négociation et relation client).



Lycée Notre Dame de la Paix lycées technique et professionnel privés
rue des Ormes - BP 74 - 56275 Ploemeur Cedex
Tél. 02 97 37 20 68 - fax 02 97 37 71 20 e-mail : secretariat@lapaix.org
site internet : www.lapaix.org

BAC PRO

Vente

Le contenu de la formation

Disciplines	Seconde BAC PRO	Première BAC PRO	Terminale BAC PRO
Enseignement général	Cours+TD	Cours+TD	Cours+TD
Français	3h	4h	3h
Langues Vivantes I et II	4h	4h	4h
Mathématiques	2h30	2h	2h
Histoire-Géographie	1h30	1h30	1h30
Education Civique, Juridique et Sociale	0h30	0h30	0h30
Education Physique et Sportive	2h	3h	3h
Arts Appliqués	1h	1h	1h
Enseignement professionnel			
Accueil - Information	3h		
Suivi Prospection	2h		
Entretien de Vente	6h		
Economie - Droit	2h	2h	2h
PSE	1h	1h	1h
Prospection		3h30	3h30
Communication - Négociation		4h	4h
Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente		4h	4h
Mercatique		1h	1h
Accompagnement personnalisé			
Aide personnalisée, approfondissement, aide à la recherche de stage, méthodologie et aide à l'orientation	2h	2h	2h
Formation en milieu professionnel (23 semaines sur les trois années)			
Seconde	Première	Terminale	
7 semaines	8 semaines	8 semaines	
(En première, il est possible de réaliser un stage de 4 semaines en Irlande)			