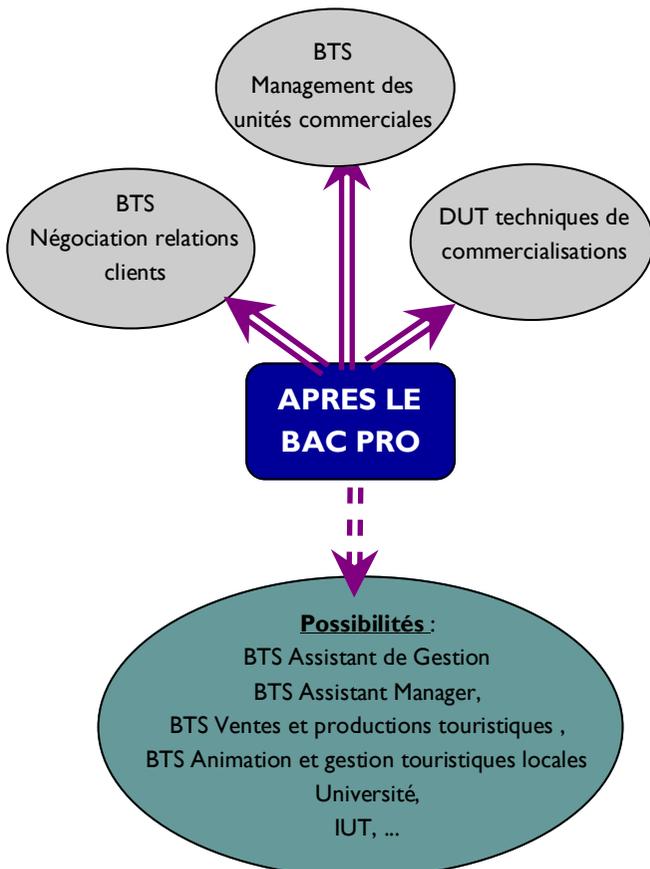


# DÉBOUCHÉS

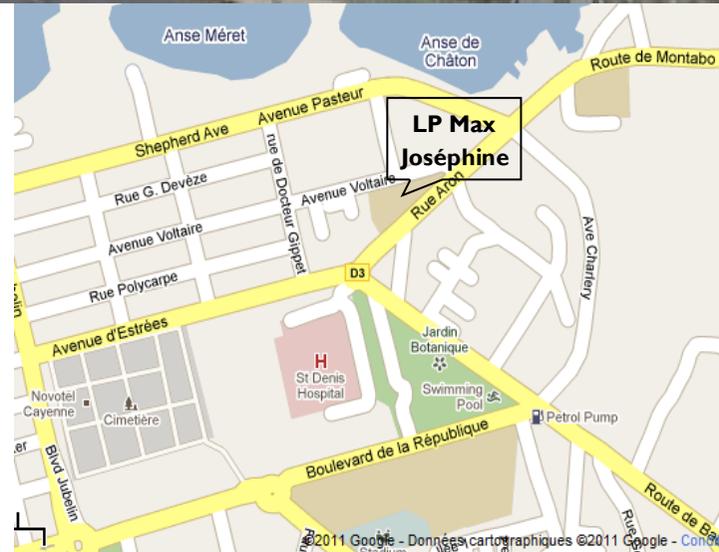
La finalité du Baccalauréat professionnel est **l'insertion dans la vie active dans les emplois du secteur de la vente** (Prospection— Négociation—Suivi de clientèle).

Le titulaire du bac pro vente est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Il peut exercer des emplois de : commercial ou attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, prospecteur-vendeur, télé-prospecteur, télévendeur, vendeur démonstrateur, représentant, ...

Cependant, il est possible avec un bon dossier d'intégrer des **formations d'enseignement supérieur** :



# Pour nous contacter



**Avenue VOLTAIRE  
97300 Cayenne Cedex**

☎ 05-94-25-39-66

☎ 05-94-30-00-39

✉ ce.9730003r@ac-guyane.fr



Lycée Professionnel  
**Max Joséphine**  
Académie de la Guyane

propose

# Baccalauréat Professionnel

# VENTE



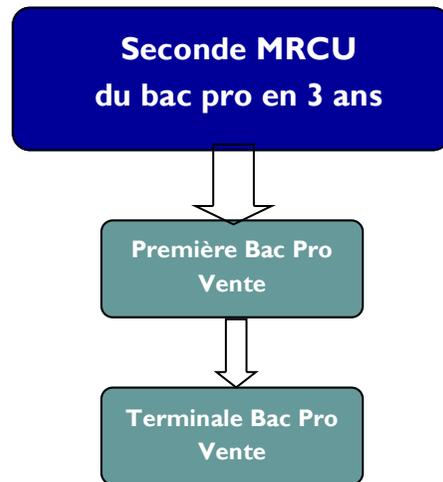
# ORGANISATION DE LA FORMATION

## RECRUTEMENT

Après la 3e de collège ou la 3e découverte professionnelle (3e DP6).

Après une Seconde générale ou technologique, ou encore certains CAP (et selon certains critères), intégration directe en Première professionnelle.

## PARCOURS



Les élèves issus de 2<sup>nde</sup> professionnelle ont la possibilité de passer une **certification intermédiaire de niveau V**, appelée

BEP « Métiers de la relation aux clients et aux usagers ».

## PROFIL ATTENDU / QUALITES REQUISES

- ♣ Dynamique et motivé
- ♣ Rigoureux
- ♣ S'intégrer facilement dans une équipe
- ♣ Avoir le sens du contact et des relations sociales
- ♣ Aimer bouger
- ♣ ...

## QUE FAIT-ON ?

### L'enseignement général

- ♣ Français
- ♣ Histoire / Géographie
- ♣ Langues étrangères (Anglais et Portugais ou Espagnol)
- ♣ Mathématiques
- ♣ Arts appliqués
- ♣ Éducation physique et sportive

### L'Enseignement professionnel

- ♣ Prospection et suivi de la clientèle
- ♣ Communication et négociation
- ♣ Technologies de la communication et de l'information appliquées à la vente ;
- ♣ Mercatique
- ♣ Économie / Droit
- ♣ Prévention-Santé-Environnement

**Des enseignements transversaux** faisant appel à des compétences générales et professionnelles :

- ♣ Accompagnement personnalisé
- ♣ Enseignement général lié à la spécialité

## FORMATION EN ENTREPRISE

Une riche expérience de **22 semaines de période de formation en milieu professionnel (PFMP)** réparties sur les 3 ans.

Dans les entreprises :

- ♣ Commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes,...)
- ♣ De services (vente de prestations, telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier, ...)
- ♣ De production (fabrication et commercialisation de biens de consommation, de petits équipements, de fournitures industrielles, ...).

# COMPÉTENCES

## UNE FORMATION UTILISANT LES TECHNOLOGIE D'INFORMATION

Le commercial doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication (TIC) pour être plus performant, efficace et réactif.

Au cours de votre formation, vous utiliserez :

- ♣ Outils d'information et de communication (Internet, téléphone, télécopieur, postes multimédias, ...)
- ♣ Logiciel de gestion de clientèle
- ♣ Agenda et messagerie électronique
- ♣ Logiciels bureautiques de base (Texteur, tableur) et de PréAO (Présentation assistée par ordinateur)

## DE SOLIDES COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- ⇒ Etudier les besoins, proposer et conseiller un achat.
- ⇒ Exploiter la documentation produits pour mettre à jour un argumentaire.
- ⇒ Alimenter le fichier des produits et des clients.
- ⇒ Préparer une opération de prospection par courrier, téléphone ou contact direct.
- ⇒ Bien connaître les techniques du démarchage à domicile (préparer le matériel, effectuer une démonstration devant le client et prendre commande).
- ⇒ Tenir un stand dans une exposition et rendre compte de son activité