

BAC PRO Vente



Métiers

- Attaché commercial
- Télévendeur
- Chargé de clientèle
- Chargé de prospection
- Représentant...

Admission

Après la 3^e, Prépa Pro, Seconde ou CAP.

Aptitudes

- Écoute, dynamisme, autonomie, organisation, capacité à prendre des initiatives, goût du challenge

Compétences développées

- Participer à des opérations de prospection
- Préparer la visite, négocier et conclure la vente
- Suivre et fidéliser la clientèle
- Rendre compte de son activité commerciale

Formation en entreprise

22 semaines de stage en entreprise

6 périodes en entreprises sur 3 ans

Poursuite d'études

- BTS NRC Négociation Relation Client
- BTS MUC Management des Unités Commerciales
- BTS CI Commerce International
- DUT TC Techniques de Commercialisation
- Mentions complémentaires en 1 an

Groupe Scolaire St-Jean-Baptiste de la Salle / Ste-Marthe

52, avenue de la Libération 18000 Bourges - www.lasalle-bourges.net - Tél. 02 48 27 15 15

