

# **BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE**

## **L'EMPLOI**

La vente représente un des plus importants gisements d'emplois en France. Le Bac Pro Vente donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution : prospection et fidélisation de la clientèle, négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique, etc. cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

## **PROGRAMMES DES DEUX ANNEES DE FORMATION**

### **ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL**

#### Prospection et suivi clientèle

Le processus de vente de l'entreprise

Les techniques et stratégies de prospection : les prospects, les techniques, les supports et les stratégies de prospection.

Les supports de suivi des opérations commerciales

Les outils de gestion dans l'activité du vendeur : la gestion du temps professionnel. La gestion des frais professionnels.

La gestion des fichiers commerciaux informatisés : prospects, clients, produits. La mesure de la rentabilité de l'activité du vendeur. L'approche financière d'une offre commerciale.

#### Communication – négociation

Le développement personnel du vendeur : le comportement, le projet personnel et professionnel. Le gestion du temps. La gestion du stress.

La communication : les enjeux psychosociaux de la communication. Les composantes de la communication.

La communication orale : les situations de communication orale interpersonnelle et de groupe. Les éléments d'adaptation. La stratégie de communication orale.

La communication écrite : les situations de communication écrite. Les éléments d'adaptation. La stratégie de communication écrite.

La communication visuelle : les situations de communication visuelle. Les éléments d'adaptation. La stratégie de communication visuelle.

Les techniques de communication commerciale : les techniques de découverte et de négociation. L'offre commerciale et financière. La vente en face à face. La vente par téléphone.

#### Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente

La recherche d'informations sur internet et son exploitation.

La gestion de l'information au travers de l'Intranet et des réseaux locaux.

L'élaboration et la production de synthèses écrites informatisées.

L'élaboration et la production de documents commerciaux multimédias.

## Marketing

La démarche marketing : les composantes du marché. La démarche d'adaptation.

La demande : les études documentaires. Les études de marché. La clientèle.

L'offre de l'entreprise : les produits, biens et services. Le prix. La distribution. La communication commerciale.

L'entreprise et son marché : l'adaptation de l'offre de l'entreprise. La marketing de fidélisation.

La force de vente de l'entreprise : la fonction commerciale de l'entreprise. L'équipe commerciale.

## Economie

L'entreprise et le tissu économique. L'activité commerciale. L'activité productive. La gestion des ressources humaines.

L'organisation et le management. La croissance. L'environnement de l'entreprise.

## Droit

L'entreprise et l'organisation judiciaire. Le contrat de vente. La responsabilité de l'entreprise. Le contrat de travail.

Le statut juridique de l'entreprise. Le crédit et les garanties accordées aux créanciers. La réglementation du travail.

La représentation des salariés.

## **ENSEIGNEMENT GENERAL**

### Français

L'objectif est d'apporter une culture variée et de développer les compétences en communication et expression.

Etudes d'œuvres littéraires variées (roman, théâtre, poésie).

Apprentissage des mécanismes de base de la langue et des fonctions du discours.

Activités orales, d'écriture et de lecture.

### Histoire et Géographie

L'évolution du travail, des techniques, des moyens de transport et d'information, des pratiques sociales depuis le milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle.

L'évolution des rapports du pouvoir, territoires et nations, démocraties et dictatures en Europe depuis le milieu du XIX<sup>ème</sup> siècle.

La France, territoire, population, organisation de l'espace, les découpages territoriaux.

Les grands ensembles du monde actuel : Les Etats-Unis, l'Europe, l'Asie, l'Afrique.

### Mathématiques

Activités numériques et graphiques : suite arithmétiques et géométriques, polynômes du second degré.

Fonctions numériques : construction de représentations graphiques de fonctions ; dérivation en un point ; fonction dérivée ; sens de variation d'une fonction. Introduction des fonctions exponentielle et logarithme.

Statistiques : séries statistiques à une variable, à deux variables ; indices de la vie économique.

Techniques mathématiques de gestion : Intérêts simples, intérêts composés et calculs d'agios.

### Langue vivante

L'objectif de cet enseignement est la compréhension et l'expression de la langue écrite et parlée. Il repose sur l'étude de la grammaire, du vocabulaire et de la prononciation à travers le travail sur des documents qui sont organisés en thèmes : société, économie, techniques professionnelles, etc.

### Education artistique, arts appliqués

Investigation du visible : analyse des phénomènes visuels, lecture et utilisation de l'image. Expression plastique : composition, couleur, volume. Connaissance des arts.

### Education physique et sportive

## L'EXAMEN

NATURE DES EPREUVES	FORME	DUREE	COEFF.
<b>E 1 – Epreuve scientifique et technique</b> -Sous-épreuve E11 : Préparation et suivi de l'activité commerciale -Sous-épreuve E12 : Economie et Droit -Sous-épreuve E13 : Mathématiques	Ecrite  Ecrite Ecrite	3 h  1 h 30 1 h	<b>5</b> (3) (1) (1)
<b>E 2 – Négociation – Vente</b>	Orale	40 min.	<b>4</b>
<b>E 3 - Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel</b> -Sous-épreuve E31 : Evaluation de la formation en milieu professionnel (pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle) -Sous-épreuve E32 : Projet de prospection	Orale  Orale	30 min.  30 min.	<b>5</b> (2) (3)
<b>E 4 – Langue vivante</b>	Ecrite	2 h	<b>2</b>
<b>E5 – Culture générale : français, Histoire-Géographie</b> -Sous-épreuve E51 : Français -Sous-épreuve E52 : Histoire-Géographie	Ecrite Ecrite	2 h 30 2 h	<b>5</b> (3) (2)
<b>E 6 – Education artistique - arts appliqués</b>	Ecrite	3 h	<b>1</b>
<b>E 7 – Education physique et sportive</b>	Pratique		<b>1</b>
<b>Epreuves facultatives : Langue vivante</b>	Orale	20 min.	

### STAGES

Les périodes de formation en milieu professionnel sont fractionnées et réparties sur les deux années scolaires : 8 semaines en 1<sup>ère</sup> année (fractionnées en 2 périodes), 10 semaines en terminale (également fractionnées en 2 périodes).

Ces stages ont pour objectif d'exploiter et de développer des compétences professionnelles dans la fonction vente : prospection, vente, suivi et assistance de la clientèle. L'expérience acquise sera évaluée à travers les épreuves de pratique professionnelle (E31 et E32)

### APRES LES ETUDES

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).

### RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

26 rue des magasins généraux- 76600 LE HAVRE - Tel : 02 32 74 90 00 – [contact@lehavre-formation.fr](mailto:contact@lehavre-formation.fr)