



# Bac pro Vente



VENTE

## Le diplôme

Le candidat est présenté à l'examen d'état Bac pro Vente à l'issue de la formation. Il reçoit, en outre, un certificat professionnel de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil.

## Les objectifs de la formation

*Préparer de futurs professionnels commerciaux et développer des compétences dans la vente, en négociation et dans la gestion de la relation clientèle.*

### Perspectives professionnelles

- Commercial ou attaché commercial
- Chargé de prospection
- Chargé de clientèle
- Téléprospecteur, télévendeur
- Vendeur démonstrateur ou à domicile

### Secteurs d'activité

Le titulaire du diplôme pourra exercer ses compétences dans :

Des entreprises commerciales :

- Concessionnaire
- Commerce inter-entreprises ou commerce de gros

Des entreprises de services :

- Vente de prestations (entretien, location, communication publicitaire, assurance, immobilier...)

Des entreprises de production :

- Fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...

### Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 3 ans (2100 heures), sur le mode de l'alternance école-entreprise :

- 1 semaine à l'ITEVEC
- 1 semaine en entreprise

### Conditions légales

- Être âgé de moins de 26 ans
- Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur agréé ou habilité

### Modalités d'inscription

Après étude du dossier, et entretien de motivation. Recrutement à partir de mars pour une rentrée début septembre.

### Pré-requis

- Accès en seconde de Bac pro :  
Sortie de 3<sup>ème</sup>
- Accès en première de Bac pro :  
- niveau seconde sur dossier  
- CAP Vente  
- BEP Tertiaire

Il est conseillé d'être titulaire du permis de conduire.

## Contact

Karine BRIET  
01 39 04 27 76  
itevec@versailles.cci.fr

## ITEVEC

26 ter, rue d'Hennemont  
78100 Saint-Germain-en-Laye  
01 39 04 27 78

www.itevec.com

## Rémunération et contrat de travail

*Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA. Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti*

*perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.*

*Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage. (source dictionnaire permanent social 2008)*



### Programme de la formation

#### Enseignement général :

- Français
- Mathématiques
- Anglais
- Espagnol
- Histoire/Géographie
- Education civique
- Economie et droit
- Education artistique
- EPS
- Prévention, santé et environnement

#### Enseignement professionnel :

- Mercatique
- Prospection et suivi de clientèle
- Communication
- Négociation
- Gestion
- Techniques d'information et de communication (TIC) appliquées à la vente
- Entrepreneurat : initiation à la création ou à la reprise d'une entreprise
- Informatique

### Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

#### Prospection

- Recherche d'informations sur les entreprises, ses produits et les marchés
- Choix des objectifs opérationnels
- Publipostage
- Mise à jour de fichiers
- Calcul et analyse des ratios de prospection

#### Négociation

- Préparation de visite
- Analyse des besoins du client
- Présentation de l'offre
- Argumentation et prix
- Traitement des objections

#### Suivi et fidélisation

- Compte-rendus de visite clientèle
- Suivi de l'exécution des commandes
- Livraisons
- Mise en service et paiement
- Relance des clients
- Vente de réapprovisionnement
- Exploitation du tableau de bord d'activité
- Rédaction de rapports d'activité

### Poursuite d'études envisageable

- BTS Négociation et relation client
- BTS Management des unités commerciales

Tout sur les écoles  
du groupe CCIV

[www.ecoles.versailles.cci.fr](http://www.ecoles.versailles.cci.fr)