



## BAC PROFESSIONNEL

### Vente

### Prospection - Négociation - Suivi de clientèle

#### **Vous...**

- Êtes curieux(se), actif(ve), persistant(e), dynamique,
- Souhaitez exercer un métier qui bouge, un métier de négociation, un métier de contact.

#### **Objectifs professionnels**

- Prospecter une clientèle.
- Vendre un produit,
- Fidéliser les clients.
- Pour réaliser ces objectifs, le vendeur étudie les besoins, propose un produit ou un service adapté au client. Le représentant doit être capable de gérer son secteur (organisation des tournées, relance du client par téléphone, rédaction du rapport d'activité...)

**Diplôme intermédiaire de niveau V  
en fin de classe de première :  
BEP Métiers de la relation aux  
clients et aux usagers**

**22 semaines de Période  
de Formation en Milieu  
Professionnel**

#### **Perspectives d'emploi**

**Après un Baccalauréat Professionnel  
Vente :**

- Représentant(e)
- Vendeur(se) - Démonstrateur(trice)
- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller(e) commercial(e)
- Responsable d'équipe... dans des sociétés commerciales, de production, de services

#### **Poursuite d'études :**

BTS MUC (Management des unités commerciales)

BTS NRC (Négociation relation client)

#### ■ Représentation de situations de négociation.

