



# BAC PRO

## VENTE

(PROSPECTION, NÉGOCIATION,  
SUIVI DE CLIENTÈLE)

Durée de la formation :  
2 ans en apprentissage

### ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le titulaire de ce diplôme est un vendeur intervenant dans une démarche commerciale active.

Son activité s'organise autour des trois fonctions : la prospection, la négociation, le suivi et la fidélisation de la clientèle.

Il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

### RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 20 semaines au CFA
- 32 semaines en entreprise

### RECRUTEMENT

Avoir effectué sous statut scolaire une 2<sup>nd</sup> générale, technologique ou professionnelle, sous réserve d'un positionnement.

#### UNITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA) PROPOSANT CETTE FORMATION

Lycée des métiers Les Canuts  
2 rue Ho Chi Minh  
69120 VAULX EN VELIN  
Tél. : 04 37 45 20 00  
<http://www.lyceescanuts.fr>  
<http://canuts.elycee.rhonealpes.fr>

## CONTENU DE LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français/Histoire-Géographie
- Mathématiques/Sciences Physiques
- Anglais/Espagnol
- Arts appliqués
- Education Physique et Sportive

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Préparation et suivi de l'activité commerciale
- Economie droit
- Négociation vente
- Projet de prospection
- Prévention Santé Environnement

### DÉBOUCHÉS

Le titulaire de ce diplôme exerce ses activités généralement comme attaché commercial. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les principaux secteurs susceptibles de l'accueillir sont :

- Secteur commercial (distributeurs, concessionnaires, grossistes) ;
- Secteur des services (vente de prestations : entretien, location, communication publicitaire, assurance, immobilier) ;
- Secteur de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles).

### POURSUITE D'ETUDES

- BTS Négociation relation client
- BTS Management des unités commerciales
- DUT Techniques de commercialisation



**PLUS D'INFOS**  
<http://cfa.ac-lyon.fr/site>

