

# BAC PRO

# VENTE

PROSPECTION  
NEGOCIATION SUIVI ET  
FIDELISATION DE LA CLIENTELE



## *Le bac professionnel vente*

est une formation qui prépare aux métiers de la **vente** dont l'activité consiste à **prospector** la clientèle potentielle, **négozier** des ventes de biens et services et participer au **suivi et à la fidélisation** de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

## *Entreprises d'accueil*

- Concessionnaires automobiles, équipement de la maison, commerce de gros.
- Entreprises de services : vente de prestations, location, communication.
- Entreprises de production : fabrication et commercialisation de biens, de fournitures.
- Proposant des biens ou des services à une clientèle de particuliers ou professionnels, qui développent une démarche active (phoning, vente directe, prospection terrain, gestion de secteur) en direction des clients et prospects.

## *Nos activités en entreprise*

- Prospector (élaborer, organiser et réaliser des missions de prospection...),
- Négociateur (de la prise de contact à la conclusion de la vente...),
- Suivre et fidéliser la clientèle (suivi des commandes, réclamations...),
- Participer à des actions de promotion et d'animation des ventes (mailing, salon, foire expo...).



45 ROUTE D'ARTONDU  
91150 ORMOY LA RIVIERE

TÉL; : 01 64 94 58 98

FAX : 01 69 92 83 20

Mail : [maison-familiale-cfa@wanadoo.fr](mailto:maison-familiale-cfa@wanadoo.fr)



# CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir moins de 26 ans, sortir classe de 3<sup>ème</sup>, (autres cas nous consulter), avoir signé un contrat d'apprentissage.



## Formation

- 1<sup>ère</sup> année : 18 semaines (630 h),
- 2<sup>ème</sup> année : 18 semaines (630 h),
- 3<sup>ème</sup> année : 18 semaines (630 h).

## Rythme d'alternance :

- 2 semaines en formation au CFA,
- 2-3 semaines en entreprise.

**Statut :** Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

## Rémunération brute mensuelle :

Salaires Minimum Brut Mensuel (35 h)

	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	21 ans et +
1 <sup>ère</sup> année	25% du SMIC <b>335.94 €</b>	41% du SMIC <b>550.94 €</b>	53% du SMIC <b>712.19 €</b>
2 <sup>ème</sup> année	37% du SMIC <b>497.19 €</b>	49% du SMIC <b>658.44 €</b>	61% du SMIC <b>819.69 €</b>
3 <sup>ème</sup> année	53% du SMIC <b>712.19 €</b>	65% du SMIC <b>873.45 €</b>	78% du SMIC <b>1048.14 €</b>

SMIC : 8.86 €/heure

## Les métiers et débouchés

### Métiers :

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

### Poursuite de formation :

- BTS Management des Unités Commerciales (MUC) ou Négociation et Relations Clients (NRC),
- BTS Banque ou assurance,
- BTS Professions immobilières.

## Contenu de la formation

35 heures de cours dispensées par semaine, du lundi au vendredi midi.

## Professionnelle

- Commerce,
- Techniques de vente,
- Gestion commerciale,
- Économie – Droit,
- Dossiers professionnels,
- Informatique et nouvelles technologies appliquées à la vente et à la communication.

## Générale

- Français,
- Mathématiques,
- Histoire-Géographie,
- Anglais,
- Éducation physique et sportive,
- Éducation artistique.

