

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL

VENTE

ENSEIGNEMENT SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

PROSPECTION ET SUIVI DE CLIENTELE

Le processus de vente de l'entreprise. Les prospects. Les techniques de prospection. Les supports d'une prospection. La stratégie de prospection. Les supports du suivi des opérations commerciales. La gestion du temps et des frais professionnels. La gestion des fichiers commerciaux informatisés. La rentabilité du vendeur. L'approche financière d'une offre commerciale.

COMMUNICATION - NEGOCIATION

Le bilan comportemental, le projet personnel et professionnel du vendeur. La gestion du temps et du stress. Les enjeux psychosociaux de la communication. Les composantes de la communication. La communication orale, écrite et visuelle. 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 APPLIQUEES A 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.

MERCATIQUE

Les composantes du marché. La démarche d'adaptation. Les études documentaires. Les études de marché. La clientèle. Les produits : biens et services. Le prix. La distribution. La communication commerciale. L'adaptation de l'offre de l'entreprise. La mercatique de fidélisation. La fonction commerciale de l'entreprise. L'équipe commerciale.

ÉCONOMIE ET DROIT

L'entreprise et le tissu économique. L'activité commerciale de l'entreprise. La gestion des ressources humaines. L'activité productive de l'entreprise. L'organisation et le management de l'entreprise. La croissance de l'entreprise. L'environnement de l'entreprise. L'entreprise et l'organisation judiciaire. L'entreprise et le contrat de vente. La responsabilité de l'entreprise. Le contrat de travail. La durée du travail et la rémunération. Le statut juridique de l'entreprise. Le crédit et les garanties accordées aux créanciers. La représentation et l'action collective des salariés.

MATHEMATIQUES

Les équations et les inéquations. Les études de fonction. Les intérêts. L'actualisation. L'amortissement des emprunts. Les suites arithmétiques et géométriques. Les fonctions logarithmes et exponentielles. Les statistiques à une et deux variables. Les indices et les séries chronologiques.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Français,
- Langue vivante,
- Histoire - Géographie,
- Éducation artistique – Arts appliqués.

STAGES

Immersion en milieu professionnel d'une durée totale de **18 semaines**, soit 8 semaines en première année et 10 semaines en terminale.

REGLEMENT D'EXAMEN

Épreuves	Durée	Coeff.
E1 – Épreuves scientifiques et techniques E11 : Préparation et suivi de l'activité commerciale E12 : Economie - Droit E13 : Mathématiques	3 heures 1 heure 30 1 heure	3 1 1
E2 – Négociation - Vente	40 min*	4
E3 – Épreuves pratiques prenant en compte la formation en milieu professionnel E31 : Evaluation de la formation en milieu professionnel E32 : Projet de prospection	30 min* 30 min*	2 3
E4 – Épreuve de langue vivante	2 heures	2
E5 – Épreuves de français, histoire et géographie E51 : Français E52 : Histoire - Géographie	2 heures 30 2 heures	3 2
E6 – Épreuve d'éducation artistique – Arts appliqués	3 heures	1

* Epreuves orales

APRÈS VOTRE BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL, VOUS POUVEZ :

- ❖ Intégrer la vie professionnelle au sein des forces de ventes des entreprises industrielles et commerciales de gros et de détail.
- ❖ Poursuivre vos études supérieures en préparant, en deux années, un B.T.S.