

# BAC PROFESSIONNEL VENTE



## Objectifs

- Préparer à l'obtention du bac pro vente - Former de futurs commerciaux capable de gérer la relation commerciale dans sa globalité : de la prospection à la fidélisation

## Contenus

Domaines professionnels : – Communication – Prospection – Mercatique – Prospection et suivi de clientèle – TIC appliquée à la vente Domaines généraux : – Français – Histoire géographique – Langues vivantes – Mathématiques – Arts appliqués

## Modalités et délais d'accès à la formation

Admission après entretien et positionnement Délais d'accès à la formation : Nous consulter

## Public concerné

Tout public

## Accessible aux personnes handicapées

## Durée

- Nombre d'heures en centre : Entre 750 et 1100 h selon le positionnement h
- Nombre d'heures en entreprise : Entre 350 et 420 h selon le positionnement h
- Nombre d'heures au total : Entre 1100 et 1520 h

## Dates

Du 01/09/2021 au 30/06/2022 à

## Méthodes pédagogiques

Alternance de cours pratiques et théoriques. Périodes de stage en entreprise

## Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

## Validation

Diplôme Education Nationale niveau IV : BAC PRO Accessible aussi par le biais de la VAE

## Modalité de financement

- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Pôle Emploi

## Tarif

à partir de 9€15 de l'heure stagiaire. Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat  
Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat

## Débouchés et poursuites d'études

En termes d'emploi: Bénéficiant du statut de salarié ou de celui d'indépendant, sédentaire ou itinérant, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métier du commerce et de la vente » agit tant en face-à-face qu'à distance. Les appellations les plus courantes sont des emplois relevant du champ professionnel communs des deux diplômes concernés et qu'il peut être amené à exercer sont les suivantes: vendeur-conseil, conseiller de vente, conseiller commercial, assistant commercial, télé-conseiller, assistant administration des ventes, chargé de clientèle En termes de poursuite d'études: Le bac professionnel a pour premier objectif l'insertion en milieu professionnel mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS. Exemple(s) de formation(s) possible(s) MC Vendeur spécialisé en alimentation MC Assistance, conseil, vente à distance BTS Management commercial opérationnel BTS Négociation et digitalisation de la relation client

## Résultat(s)

Taux de satisfaction Client GRETA: 90%

Formation réalisée par  
GRETA Bassin Dore-Allier (Vichy, Cusset, Thiers)

Site de formation  
Lycée Professionnel Germaine Tillion  
63 avenue Léo Lagrange  
63300 - Thiers

Contact  
Christophe BERNIGAUD  
04 70 97 78 58  
contact@greta-doreallier.fr