

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. 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.

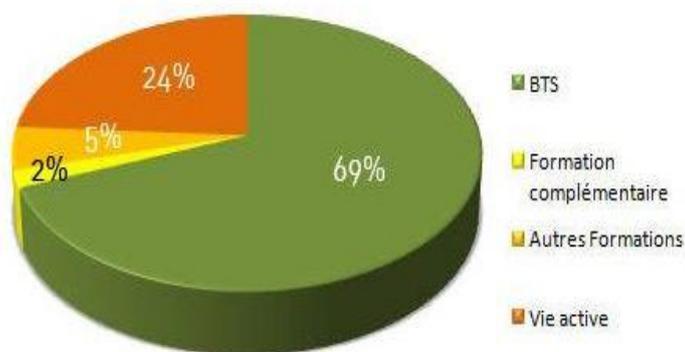
Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les 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

PROSPECTION – NEGOCIATION - SUIVI ET FIDELISATION

ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS	1 ^{ère} année		Terminale		Horaire global du cycle de formation 52 semaines
	28 semaines		28 semaines		
Période de formation en lycée	Horaires annuels	Horaires hebdomadaires indicatifs	Horaires annuels	Horaires hebdomadaires indicatifs	
Formation professionnelle technologique et scientifique (a)	392 (168+168+56)	14 (6 + 6 + 2)	336 (144+156+36)	14 (6+6,5+1,5)	728
• S1. Prospection et suivi de clientèle *		4 (2 + 2)		3,5 (2 + 1,5)	
• S2. Communication – Négociation **		3 (1 + 2)		4 (1 + 3)	
• S3. TIC appliquées à la vente **		2 (0 + 2)		2 (0 + 2)	
• S4. Mercatique		1 (1 + 0)		1 (1 + 0)	
• S5. Economie et droit		2 (2 + 0)		2 (2 + 0)	
• PPCP	56 (0 + 56)	2 (0 + 2)	36 (0 + 36)	1,5 (0 + 1,5)	
Mathématiques	56 (28 + 28)	2 (1 + 1)	48 (24 + 24)	2 (1 + 1)	104
Français (a)	112 (42 + 56 + 14)	4 (1,5 + 2 + 0,5)	96 (36 + 48 + 12)	4 (1,5 + 2 + 0,5)	208
Histoire - Géographie	56 (56 + 0)	2 (2 + 0)	48 (48 + 0)	2 (2 + 0)	104
Langue vivante (a)	84 (42 + 28 + 14)	3 (1,5 + 1 + 0,5)	72 (48 + 24)	3 (2 + 1)	156
Education artistique – Arts appliqués	56 (56 + 0)	2 (2 + 0)	48 (48 + 0)	2 (2 + 0)	104
Education physique et sportive	84 (84 + 0)	3 (3+0)	72 (72 + 0)	3 (3+0)	156
Education civique, juridique et sociale	14 (14 + 0)	0,5 (0,5 + 0)	12 (12 + 0)	0,5 (0,5 + 0)	26
TOTAL	854	30,5	732	30,5	1586
PPCP non affecté (b)	28 (0 + 28)	1 (0 + 1)	24 (0 + 24)	1 (0 + 1)	52
Période de formation en entreprise	8 semaines		10 semaines		18 semaines

l'après Bac Pro, la poursuite d'études



Bac Pro Commerce Vente

Mes PFE (Périodes de formation en entreprises) :

- > Je cherche un lieu de stage avec l'aide des enseignants
- > Zone géographique : grand Sud-ouest et l'étranger
- > 2^{ème} 2 périodes de 6 semaines
- 1^{ère} : 8 semaines et 8 semaines
- Ter : 4 semaines et 8 semaines

Ensuite :

- > Je continuerai mes études vers un BTS Management des Unités Commerciale, Négociation et Relation Client, Commerce International, Tourisme.
- > Je rentrerai sur le marché du travail en tant que représentant, chargé de clientèle, vendeur-conseiller, téléprospector, télévendeur, employé commercial...

Ma formation :

- > 3 ans au lycée
- > 22 semaines de période de stage en entreprise
- > 14 h/hebdo d'enseignement professionnel
- > 22 h/hebdo d'enseignement général

Mes qualités sont :

- > Dynamisme
- > Amabilité
- > Organisation
- > Curiosité
- > Esprit de synthèse

Je serai capable de :

- > Elaborer et réaliser un projet de prospection
- > Négocier, vendre, conseiller, fidéliser
- > Participer à l'animation d'un point de vente
- > Assurer la gestion commerciale

22 semaines de stage sur 3 ans