

Baccalauréat Professionnel Vente :

Cette formation s'adresse à des jeunes issus de **3^{ème} de Collège** et de **3^{ème} Prépa Pro**

Entrée en **2^{nde} pro MRCU** (Seconde Professionnelle des Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers)

Possibilité d'**accueil en 1^{ère} professionnelle** d'élèves titulaires d'un **CAP vente ou commerce** ou d'**élèves de 2^{nde} générale** sur dossier et entretien

Les futurs élèves pourront mettre en pratique la théorie durant **22 semaines de stage** :

- ◆ En Seconde MRCU : **6 semaines**
- ◆ En Première et Terminale vente : **8 semaines par an**

Les matières professionnelles :

Ils pourront découvrir :

- ◆ Les **méthodes et les techniques de vente** en face à face, par téléphone et par Internet
- ◆ La **prospection terrain**
- ◆ La **négociation commerciale**
- ◆ Les **méthodes et techniques de communication**



Profil des futurs commerciaux :

- ◆ Une forte **motivation**
- ◆ De bonnes **capacités à travailler en groupe**
- ◆ De bonnes **aptitudes à l'expression, à la communication et au relationnel**
- ◆ Le sens des **responsabilités**
- ◆ Le sens de **l'organisation**
- ◆ Le **sens et la gestion du temps**
- ◆ **L'attention et le respect des autres**
- ◆ **L'intérêt pour les relations humaines**

Emplois visés à court terme :

- ◆ Commercial ou attaché commercial
- ◆ Chargé de prospection, chargé de clientèle
- ◆ Prospecteur vendeur
- ◆ Téléprospecteur, télévendeur
- ◆ Vendeur démonstrateur
- ◆ Vendeur à domicile
- ◆ Représentant

Avec l'expérience professionnelle, les responsabilités seront accrues et l'emploi pourra évoluer

La section Europe anglais et communication :

Cette section s'adresse à des jeunes de baccalauréat professionnel.

Principe :

Tous les élèves de **2^{nde} professionnelle MRCU ou GA** suivent cet enseignement en 2^{de} pro.

A l'issue de cette 1^{ère} année, une **sélection** détermine les élèves qui pourront poursuivre en 1^{ère} et Terminale.

En première (voire en Terminale), les élèves ont la possibilité de faire un **stage dans un pays européen de langue anglaise**.

Organisation :

Outre les cours d'anglais, les élèves suivront 1h de cours supplémentaire en anglais et 1h de communication en anglais *

- ◆ **Préparation des séquences en entreprise**
- ◆ **Vocabulaire courant**
- ◆ **Vocabulaire professionnel**
- ◆ **Mise en situation professionnelle**
- ◆ **Connaissance de l'Europe** et plus particulièrement le pays dans lequel ils se rendront, par l'histoire, la géographie et les institutions

Au retour, présentation orale du séjour, rédaction du compte-rendu en vue de la préparation au bac, épreuve orale de situation professionnelle en anglais



*sauf en 2^{de} pro : 1h d'anglais/15 jours
1h de communication en anglais/15 jours



journée Portes ouvertes
samedi 28 mars 2015

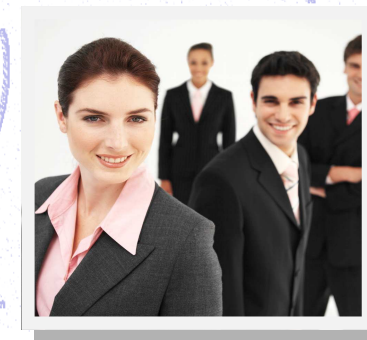


10 rue du Saugat 39300 CHAMPAGNOLE
Tél. 03 84 52 70 70
www.lajeanne-champa.com



Bac pro VENTE

LP Jeanne d'Arc CHAMPAGNOLE



- Vous êtes ambitieux et persévérant ?
- Vous êtes persuasif ?
- Vous aimez les contacts humains ?
- Vous avez envie de découvrir le monde de la vente ?

Le bac pro vente est fait pour vous !