

embarquez vers  
de nouveaux horizons

**[Bac Professionnel : VENTE**

**Domaines de compétences**

Prospecter la clientèle.  
Négocier des ventes de biens et de services.  
Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer les ventes de l'entreprise.  
Acquérir un bon niveau en enseignement général dans l'objectif d'une poursuite d'étude en enseignement supérieur.

**Débouchés**

Vers les BTS (les meilleurs éléments uniquement)  
Négociations et Relations Clients – Management des Unités Commerciales

Entrée dans la vie active en tant que :  
*Attaché commercial ou commercial*  
*Téléprospecteur, télévendeur*  
*Conseiller de clientèle*  
*Vendeur – démonstrateur*  
*Vendeur à domicile*  
*Représentant, ...*

**Horaires**

Matières	2 <sup>nde</sup> (cours + TD)	Total	1 <sup>ère</sup> Total (cours + TD)	Terminale Total (cours + TD)
<b>Enseignement professionnel</b>				
Prospection et suivi de la clientèle - mercatique	-		5(3+2)	4,5(3+1,5)
Communication- négociation -Technique de vente	2(0+2)		6(1+5)	6(1+5)
Gestion des produits et présentation marchande	2		-	-
Exploitation commerciale - TP	6(2+4) /2 (0+2)		-	-
Approvisionnement du point de vente	2		-	-
Economie – droit	2		2	2
Vie sociale et professionnelle	1(0+1)		-	-
<b>Enseignement général</b>				
Français	3(2+1)		3,5	3,5
Langue vivante étrangère 1 (anglais)	2(1+1)		2,5	3
Mathématiques	3(1+2)		2	2
Histoire - Géographie	1		2	2
Education Civique Juridique et Sociale	0,5(0+0,5)		0,5	0,5
EPS	2		3	2
Dessin d'art	1		2	2
<b>Total</b>	<b>28.5(15+13.5)</b>		<b>28,5(23,5+7)</b>	<b>27,5(21+6,5)</b>
<i>Facultatif</i> : langue vivante étrangère 2	2		2	2

**Stages**

22 semaines réparties sur les 2 années :		
2 <sup>nde</sup>	1 <sup>ère</sup>	terminale
4 semaines (en juin)	8 semaines (en décembre en juin)	10 semaines (en octobre + en janvier)

**Règlement d'examen**

Intitulé des épreuves	Coef.	Mode	Durée
E1 – Epreuve scientifique et technique			
E1.1 – Activité commerciale	3	Ecrit	3 h
E1.2 – Economie – droit	1	Ecrit	1 h 30
E1.3 – Mathématiques	1	Ecrit	1 h
E2 – Négociation - vente	4	Oral	40 mn*
E3 – Epreuve pratique en milieu professionnel			
E3.1 – Pratique de prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle	2	CCF	30 mn
E3.2 – Projet de prospection	3	CCF	30 mn
Français	3	Ecrit	2 h 30
Langue vivante étrangère 1 (anglais)	2	Ecrit	2 h
Histoire – Géographie	2	Ecrit	2 h
EPS	1	CCF	
Education artistique	1	CCF	
Epreuves facultatives			
Langue vivante étrangère 2	Pts > 10	Oral	20 mn *

\* + 20 mn de préparation