

## Le Bac Pro VENTE

Le titulaire du **Baccalauréat Professionnel Vente** est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active. Il s'agit de vendeurs salariés ou indépendants ayant un statut de VRP, d'agent commercial, de chargé de clientèle, d'attaché commercial, de vendeur démonstrateur...

### Qualités requises

- ◆ sens du contact et des relations humaines
- ◆ excellente présentation
- ◆ bonne élocution
- ◆ créativité

### Déroulement de la formation

Elle comporte 24 semaines de formation en milieu professionnel réparties sur les 3 années :

- 7 semaines en seconde
- 9 semaines en 1<sup>ère</sup>
- 8 semaines en Terminale

### Quelques exemples d'entreprises partenaires

- ◆ Toshiba
- ◆ Huis Clos
- ◆ Peugeot
- ◆ Citroën
- ◆ Renault
- ◆ Fiat
- ◆ BMW
- ◆ Maison de Lumière
- ◆ Cabinet Occitan
- ◆ Montauban Immobilier
- ◆ Guy Hoquet
- ◆ Orpi
- ◆ Immo Partner
- ◆ Century 21
- ◆ Eugie Maisons
- ◆ L'Adresse Molinari
- ◆ La Dépêche

## Principaux axes d'enseignement

### VENTE

- ◆ prospection
- ◆ négociation
- ◆ suivi et fidélisation clientèle
- ◆ mercatique

### Horaire hebdomadaire (à titre indicatif)

◆ <b>Formation professionnelle, technologique et scientifique</b>		
▪ Vente ou Commerce	7 h	
▪ Technologies appliquées à la vente	2 h	
▪ Mercatique	1 h	
▪ Economie – Droit	2 h	
▪ Mathématiques	2 h	
◆ <b>Expression et ouverture sur le monde</b>		
▪ Français	4 h	
▪ Histoire géographie	2 h	
▪ Langue vivante	3 h	
▪ Education artistique – Arts appliqués	1 h	
▪ Education physique et sportive	3 h	
▪ LV2 (Espagnol)	2 h	
▪ PSE	1 h	
<b>Total</b>		<b>30 h</b>

La répartition horaire est susceptible de varier en fonction de la réglementation et des effectifs.

### Notre Projet Educatif

Le Lycée Professionnel THEAS propose un enseignement qui associe **la rigueur, le respect et la tolérance**, tout en favorisant **la communication et l'ouverture sur le monde**.

Notre démarche inspirée par les valeurs éducatives chrétiennes propose **des formations professionnelles avec des exigences-qualité**. Elle participe à l'épanouissement et à la construction du jeune adulte qui accède à la vie active.

## EPREUVES D'EXAMEN

Epreuves	Coef	Forme	Durée
<b>E1 - Epreuve Scientifique et Technique</b>			
Vente	3	écrite	3 h
Economie-Droit	1	écrite	1 h 30
Mathématiques	1	écrite	1 h
<b>E2 – Epreuve orale n°1</b>	3	orale	40 min.
<b>E3 - Epreuve Pratique prenant en compte la Formation en Milieu Professionnel : Epreuve orale n°2</b>	3	Orale	30 min.
		écrite	
<b>E4 - Anglais</b>	2	écrite	2 h
		écrite	
<b>E5 - Français Histoire-Géographie</b>	3		2 h 30
	2	CCF	2 h
<b>E6 - Epreuve d'Education Artistique-Arts Appliqués</b>	1	CCF	
<b>E7 - Epreuve d'Education Physique et Sportive</b>	1		
		orale	
<b>Epreuve facultative</b>			
Langue vivante			20 min.

\* **CCF : Contrôle en Cours de Formation**

## APRES LE BAC PROFESSIONNEL VENTE

### ◆ *L'insertion dans la vie active*

- **Pour la vente** : à l'intérieur des entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...), de services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...), de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...).

◆ **La poursuite d'études supérieures.** Un très bon niveau et une forte motivation sont indispensables pour réussir.

### Les poursuites sont possibles vers :

- **le BTS NRC** (Négociation et Relation Clientèle)
- **le BTS MUC** (Management d'Unités Commerciales)
- **EGC, Université, IUT**

## NOS ACTIONS

### Sorties culturelles

- ◆ Cinéma ◆ Théâtre
- ◆ 1 voyage culturel annuel (Barcelone, Paris, Grèce, Italie...)

### Actions pédagogiques

- ◆ Visites d'entreprises et interventions des professionnels
- ◆ Visites des Institutions Judiciaires (Tribunal de Grande Instance, Conseil des Prud'hommes...)
- ◆ Visites des Institutions Publiques (Mairie, Conseil Général, Conseil Régional)
- ◆ Raid « La Dépêche »
- ◆ Vente de produits issus du commerce équitable

### Rencontres et activités autour de thèmes sensibles

- ◆ Prévention routière ◆ Toxicomanie
- ◆ Prévention des risques à l'adolescence (MST, Sida, conduites addictives, contraception)

### Orientation

- ◆ Rencontre avec des professionnels (chefs d'entreprise, cadres, employés)
- ◆ Conseiller d'orientation ◆ Armée
- ◆ Participation au Forum des Métiers de Castelsarrasin et Moissac

### Actions Humanitaires

- ◆ Collecte de matériel scolaire pour des écoles d'Afrique
- ◆ Collecte de fonds pour les sinistrés d'Asie...

### Actions diverses

- ◆ Journée d'intégration
- ◆ Loto, fêtes de Noël, remise des diplômes
- ◆ Journée Portes Ouvertes...
- ◆ Projet européen Comenius
- ◆ Concours de l'ANEPHOT



## Baccalauréat Professionnel - 3 ans - VENTE



**1 bd Montauriol - 82000 MONTAUBAN**  
**Tél : 05.63.03.18.48 - Fax : 05.63.66.74.99**  
**Mail : montauriol82.lycee@laposte.net**