

## Baccalauréat Professionnel

Vente Négociation Suivi de clientèle

### Objectif

Le Bac Pro Vente Négociation Suivi de clientèle, diplôme de niveau IV, permet de former des vendeurs aux techniques de prospection, de négociation pour développer les ventes de l'entreprise, et de suivi de clientèle.

### Organisation

- Formation initiale scolaire en 2 ans
- Modules d'enseignement général (16H/semaine)
- Modules spécialisés (16H/semaine)
- Stages : 16 semaines en entreprise

Cette formation est dispensée en partenariat avec le Lycée Alain Fournier (lycée de l'Education Nationale de Mirande). La 2<sup>nd</sup>e Pro Commerce Vente se déroule au lycée Alain Fournier.

### Les atouts

- Un contact réel avec le terrain, grâce aux 16 semaines de stage
- Une équipe pédagogique, composée d'enseignants du lycée Agricole et du lycée Alain Fournier
- Un effectif de classe limité pour les enseignements professionnels

### Et après...

- BTS Technico-commercial
- BTS Management des Unités Commerciales (MUC) : ex BTS Action Commerciale
- BTS Négociation et Relation Client (NRC)

### Infos pratiques

- Cours du lundi au vendredi
- Régime interne, externe ou demi-pensionnaire (sauf le week-end)

### Recrutement

- Pour intégrer la classe de 2<sup>nd</sup>e : procédure d'affectation Post-3<sup>ème</sup> (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine. Pour toute demande d'inscription, contactez le lycée Alain Fournier au 05.62.66.60.08.
- Pour intégrer la classe de 1<sup>ère</sup> : procédure d'affectation Post-2<sup>nd</sup>e (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine (après une classe de 2<sup>nd</sup>e Pro, 2<sup>nd</sup>e Générale et Technologique, ou un CAP)
- Dossier de candidature à retourner au LPA de Mirande **avant le 24 mai 2019**

### Évaluation & diplôme

- BEP Vente : possibilité de valider un BEP en contrôle continu en classe de 2<sup>nd</sup>e et de 1<sup>ère</sup>
- Bac Pro Vente : contrôle continu (CCF) sur 2 ans et épreuve finale en classe de Terminale

### Insertion professionnelle

- Entreprises industrielles ou commerciales de gros ou de détail : voyageur représentant placier (VRP), agent ou attaché commercial, chargé de prospection ou de clientèle, prospecteur vendeur, vendeur à domicile, représentant



LPA de Mirande

BP 54 Route de Valentées 32300 MIRANDE

Tél 05 62 66 52 39 • Fax 05 62 66 79 95 • lpa.mirande@educagri.fr