

Le Baccalauréat Professionnel 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 22 semaines de formation en milieu professionnel réparties sur les 3 années :

- 6 semaines en seconde
- 8 semaines en 1^{ère}
- 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)

◆ Formation professionnelle, technologique et scientifique		
▪ Vente ou Commerce	7 h	
▪ Technologies appliquées à la vente	2 h	
▪ Mercatique	1 h	
▪ Economie – Droit	2 h	
▪ Mathématiques	2 h	
▪ Accompagnement personnalisé	2 h	
◆ Expression et ouverture sur le monde		
▪ Français	4 h	
▪ Histoire géographie	2 h	
▪ LV1 (Anglais)	3 h	
▪ Education artistique – Arts appliqués	1 h	
▪ Education physique et sportive	3 h	
▪ LV2 (Espagnol)	2 h	
▪ PSE	1 h	
Total	32 h	

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

Notre Projet Éducatif

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.

ÉPREUVES D'EXAMEN

Épreuves	Coef	Forme	Durée
E1 - Épreuve Scientifique et Technique			
Économie-Droit	1	CCF*	
Mathématiques	1	CCF*	
E2 - Épreuve technologique			
Négociation vente	4	orale	40mn
Préparation et suivi de l'activité commerciale	3	écrite	3h00
E3 - Épreuve pratique			
Évaluation formation en milieu professionnel	2	CCF*	
Projet de prospection	3	CCF*	
Prévention santé environnement	1	CCF*	
E4 - Langues vivantes			
Anglais	2	CCF*	
Espagnol	2	CCF*	
E5 - Français	2.5	écrite	2h30
Histoire-Géographie	2.5	écrite	2h00
E6 - Épreuve d'Éducation Artistique-Arts Appliqués	1	CCF*	
E7 - Épreuve d'Éducation Physique et Sportive	1	CCF*	
Épreuve facultative			
Langue vivante		Orale	20 mn

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

APRÈS LE BAC PROFESSIONNEL VENTE

◆ *L'insertion dans la vie active*

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



Rue Marie-Rose GINESTE
CS 20545 – 82005 MONTAUBAN Cedex

TEL : 05.63.03.96.27 - Fax : 05.63.03.96.36