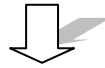




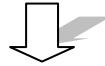
# BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

☞ Elèves de 3<sup>ème</sup> issus de collège



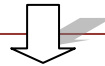
Qui ?

- ☞ Goût du contact et de la négociation
- ☞ Facultés de communication et d'écoute
- ☞ Rigoureux, dynamique, organisé, disponible...
- ☞ Mobilité géographique



Quelles  
Qualités ?

- ☞ Prospecter la clientèle, Organiser les visites, négocier et convaincre
- ☞ Préparer et suivre les commandes, la livraison, la facturation
- ☞ Utiliser les outils de communication de pointe
- ☞ Suivre et fidéliser le client



Quelles  
Missions ?

Quelles  
Entreprises?

- ☞ Période de formation en milieu professionnel de 22 semaines sur l'ensemble de la formation
- ☞ Entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...)
- ☞ Entreprises de services (location, assurance, immobilier...)
- ☞ Entreprises de production (petits équipements, fournitures industrielles, biens de consommation courante...)



Et  
Après ?

- ☞ Poursuite d'études ; BTS NRC : Négociation, relations clientèle, BTS Banque, BTS Professions immobilières...
- ☞ Vie active ; Attaché commercial, chargé de prospection, chargé de clientèle, téléprospecteur, télévendeur, démonstrateur...

Où ?

**LYCÉE DES MÉTIERS PAUL PAINLEVÉ**

5, rue de la Montagne 92400 COURBEVOIE

Proche de la Défense, très bien desservi par les transports...

☎ 01.46.91.96.80 📠 01.46.91.96.85 [ce.0921625s@ac-versailles.fr](mailto:ce.0921625s@ac-versailles.fr)