

NOTRE ÉTABLISSEMENT

Le lycée Pierre Mendès France, qui compte près de 1 200 élèves, a reçu en 2008 le label de Lycée Des Métiers.

À ce titre, il propose, à côté des formations générales (L, ES, et S) quatre grandes filières de formation technologiques et professionnelles :
Maintenance de Matériels (automobiles et agricoles), Électrotechnique, Vente et Services, Logistique et Transports.
Ces formations bénéficient chacune de plateaux techniques performants, et sont adaptées au tissu économique local.

En tant que Lycée Des Métiers, il comprend également différentes voies de formation : formation initiale, formation continue avec le GRETA des Hauts de Somme, apprentissage avec le CF3A, Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE).
Ce label impose également un hébergement de qualité, ce qui est déjà le cas pour la restauration. Les élèves internes sont logés dans une nouvelle résidence lycéenne de Haute Qualité Environnementale de 110 chambres.

Diversité des formations et des modes d'accès aux diplômes, qualité de l'hébergement, là est la richesse du lycée Pierre Mendès France, qui permet à nos élèves de suivre leurs parcours scolaires dans les meilleures conditions.



BAC PRO VENTE

**PROSPECTION,
NÉGOCIATION
ET SUIVI DE
CLIENTÈLE**

CONTACTEZ NOUS

LYCÉE DES MÉTIERS PIERRE
MENDÈS FRANCE
2, Route de Saint Denis
BP 400029

Téléphone : 03.22.73.35.16
Fax : 03.22.73.35.02
DDFPT Tertiaire
Brigitte BERHUY
brigitte.berhuy@ac-amiens.fr

LES ACTIVITÉS ET LES EMPLOIS

La formation c'est aussi :

22 semaines de Formation en entreprise obligatoires pour l'obtention du diplôme et réparties sur les 3 années de formation.

Des périodes de formations réalisées en :

Banque,
Assurance,
Agence de location de matériel, voitures, véhicules
Agence immobilière,
Concession automobile
... toute entreprise pratiquant la prospection clientèle !!

Les plus de la formations :

des Visites d'entreprises,
l'Intervention de professionnels,
des Journées d'intégration,
la réalisation de jeux de rôles,
des vidéos professionnelles...

Les intitulés des emplois :

Conseiller commercial
Attaché commercial
VRP (voyageur représentant placier).
Chargé de clientèle
Télévendeur
Téléprospecteur...

LA FORMATION

L'enseignement général :

Français, Anglais, Mathématiques
Éducation physique et sportive
Histoire/géographie, Éducation Artistique

L'enseignement professionnel :

1) Prospection et suivi de clientèle

Les techniques et stratégies de prospection : les clients.

Les supports du suivi des opérations commerciales

La gestion des fichiers commerciaux informatisés : prospects, clients, produits. La mesure de la rentabilité de l'activité du vendeur...

2) Communication - négociation

Le développement personnel du vendeur : le comportement.

La gestion du temps. La gestion du stress.

La communication orale, écrite, visuelle, les techniques de communication commerciale : les techniques de découverte et de négociation. La vente en face à face. La vente par téléphone.

3) Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente

La recherche d'informations sur Internet et son exploitation.

L'élaboration et la production de synthèses écrites informatisées. L'élaboration et la production de documents commerciaux multimédias.

4) la Mercatique

La démarche mercatique : La demande : les études documentaires. Les études de marché. La clientèle.

L'offre de l'entreprise : les produits, biens et services. Le prix. La distribution. La communication commerciale..

5) L'initiation à l'économie et au droit

Le Baccalauréat Professionnel Vente Une Formation qui se rénove.

*Vous aimez le contact,
Vous aimez être sur le terrain,
Vous aimez le travail en équipe
tout en gardant une
certaine autonomie
Vous êtes dynamique,
Vous êtes ambitieux,
Vous êtes indépendant...*

*Alors vous réussirez
en Bac Professionnel
Vente !*

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS NRC (Négociation Relation Clientèle)
- BTS TPL (Transport et Prestations Logistiques)
- DUT Techniques de commercialisation