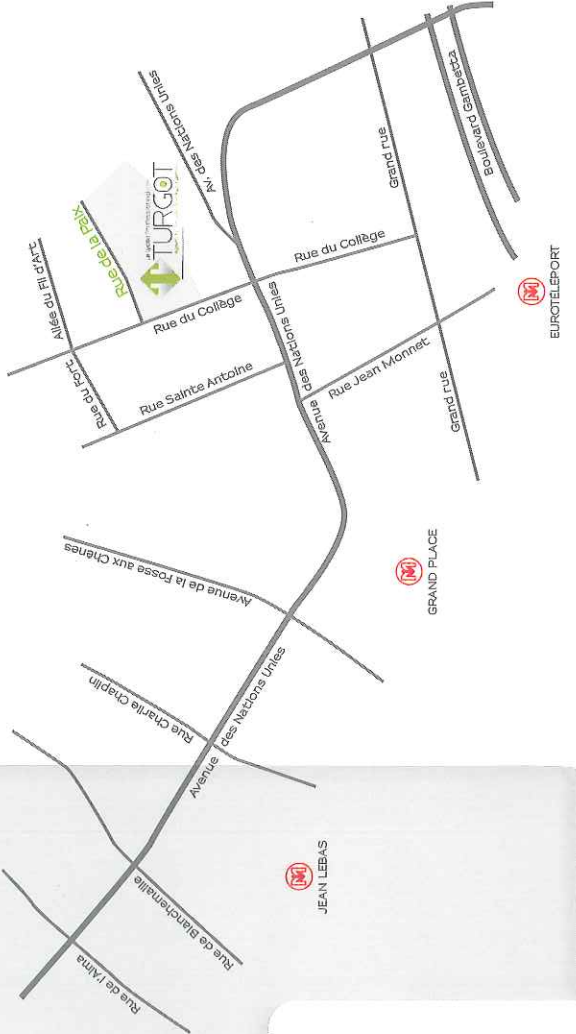
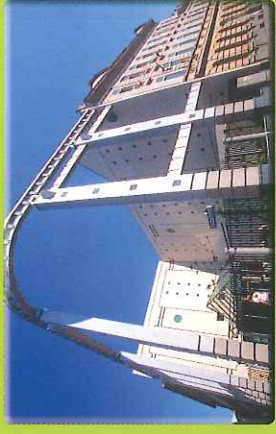




Le Lycée Professionnel
TURGOT
Aujourd'hui, trouver sa voie pour demain...



BAC PRO

VENTE - PROSPECTION
NÉGOCIATION - SUIVI DE CLIENTÈLE



Le Lycée Professionnel
TURGOT
Aujourd'hui, trouver sa voie pour demain...

Lycée Professionnel TURGOT

2, rue de la Paix - BP 135 - 59053 ROUBAIX cedex 1
Tél. 03 20 73 75 27 - fax 03 20 73 66 54
ce.0590186g@ac-lille.fr - www.lyceeturgotroubaix.fr



**Aujourd'hui,
trouver sa voie pour demain...**

www.lyceeturgotroubaix.fr

MÉTIER DE LA VENTE

BAC PRO « VENTE, PROSPECTION, NÉGOCIATION, SUIVI DE CLIENTÈLE »

Le Bac Pro Vente donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution : prospection et fidélisation de la clientèle, négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique, etc...

Cette activité de vente, sédentaire ou sur le terrain, s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles et commerciales de toutes tailles.

LE MÉTIER

- La prospection, qui est sa tâche première et qui consiste à ramener de nouveaux clients à l'entreprise.
- La communication, qui lui permet de transmettre des informations concernant le produit ou le service aux clients ciblés.
- Le service, qui doit intervenir avant et après la vente en se mettant à la disposition du client et en écoutant ses remarques.
- La vente à proprement parler, qui vient conclure la phase de l'approche du client et de la présentation commerciale du produit ou service.
- La fidélisation des clients, en leur proposant des offres complémentaires et des promotions.

LES MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement Général

- Français
- Histoire-Géographie
- Éducation Civique
- Mathématiques
- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol ou Allemand
- Éducation Physique & Sportive
- Arts Appliqués & cultures artistiques

Enseignement Professionnel

- Communication, négociation, vente
- Économie-Droit
- Prospection-suivi de clientèle-fidélisation
- Prévention - Santé - Environnement

LES STAGES

La Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) permet au jeune d'acquérir des compétences dans le domaine professionnel et ainsi compléter sa formation. L'élève effectue 22 semaines de stage sur les 3 années.

CONDITIONS D'ADMISSION

Le BAC PRO Commerce s'adresse aux élèves issus de troisième et de CAP.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS TC Technico-commercial
- BTS CI Commerce International
- BTS MUC Management des Unités Commerciales
- BTS NRC Négociation et Relation Client
- BTS PI Professions Immobilières

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le titulaire du BAC PRO Vente postule sur des postes de télévendeurs, téléprospecteurs, conseillers, agents immobiliers voire commerciaux, vendeurs, magasiniers en fournitures automobiles, chargés de clientèle, etc...

LYCÉE DES MÉTIERS DES SERVICES ADMINISTRATIFS ET DE LA RELATION CLIENT DU CAP AU BAC+3, FORMATION COMPLÈTE DES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

En partenariat avec le Lycée Jean Moulin de Roubaix, le Lycée TURGOT offre des voies de poursuite d'études à l'issue de la seconde Métiers de la Relation Clientèles et Usagers (MRCU¹) et du CAP Employé de Commerce Multi-Spécialités.

