

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 2nde 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 2nde : procédure d'affectation Post-3^{ème} (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^{ère} : procédure d'affectation Post-2nde (Affelnet) de l'Education Nationale réalisée par l'établissement d'origine (après une classe de 2nde Pro, 2nde Générale et Technologique, ou un CAP)
- Dossier de candidature à retourner au LPA de Mirande **avant le 30 mai 2018**

Évaluation & diplôme

- BEP Vente : possibilité de valider un BEP en contrôle continu en classe de 2nde et de 1^{ère}
- 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

