

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

(Prospection - Négociation - Suivi de clientèle)

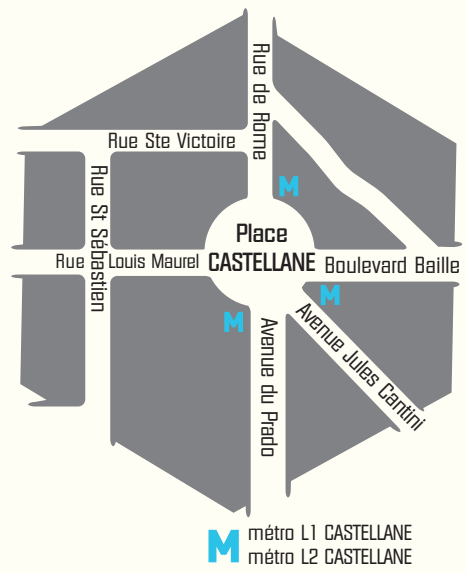
En contrat de professionnalisation

POSTBEP

Document non contractuel



PLAN D'ACCES



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS :

- Agent Commercial ou attaché commercial
- Chargé de prospection, chargé de clientèle
- Assistant de vente
- Prospecteur vendeur
- Télé prospecteur, Télé vendeur
- Représentant

BACCALAURÉAT

PROFESSIONNEL VENTE

(Prospection - Négociation - Suivi de clientèle)

En contrat de professionnalisation

OBJECTIFS :

- Prospecter la clientèle potentielle
- Négocier des ventes de biens et de services
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle
- Développer les ventes de l'entreprise

Conditions d'admissions :

- BEP Vente Action Marchande ou
- CAP Vente Employé de vente spécialisé ou
- CAP Employé de Commerce multi spécialités
- Dossier de candidature et entretien



Admission définitive :

Avoir un contrat de professionnalisation sur 2 ans

Statut :

Salarié (contrat de travail)

CURSUS PÉDAGOGIQUES : 1100 H SUR 2 ANS

Règlement d'examen

	ECRIT	ORAL	COEF
Formation générale			
Culture et Expression Française :	2h30		3
Histoire - Géographie :	2h00		2
Anglais :	2h00		2
Economie générale et Droit :	1h30		1
Mathématiques :	1h00		1
Techniques Spécifiques :			
E1-Préparation et suivi de l'activité Commerciale :	3h00		3
E2-Négociation Vente :		40 mn	4
E3-Pôle Pratique de suivi et fidélisation :		30 mn	5

LES PLUS

- Validation par un diplôme d'Etat Bac Pro
- Expérience en entreprise concrète et professionnelle
- Encadrement pédagogique personnalisé
- Enseignement de qualité dispensé par des formateurs qualifiés

Formation gratuite

- Une rémunération de 55% à 70 % du SMIC selon l'âge
- Un contrat de travail de type particulier : le contrat de professionnalisation.
- Le bénéfice d'une couverture sociale au même titre que les salariés de l'entreprise d'accueil (y compris pendant le temps passé en centre de formation)
- Des droits aux congés payés