



Bac pro Vente



VENTE

Le diplôme

L'apprenti est présenté à l'examen d'Etat du Baccalauréat professionnel Vente à l'issue de la troisième année de formation.

Il reçoit également le diplôme de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil, s'il a obtenu des résultats satisfaisants pendant les trois années de formation et s'il a passé avec succès les épreuves du Bac professionnel Vente.

Les objectifs de la formation

Préparer de futurs professionnels commerciaux et développer des compétences en vente, négociation et relation clientèle.

Perspectives professionnelles

Le titulaire de ce Baccalauréat professionnel exerce son activité comme vendeur itinérant ou sédentaire de biens de consommation, de production et/ou de services, et avec quelques années d'expérience, pourra devenir :

- Chef des ventes,
- Responsable d'équipe de vente,
- Inspecteur ou animateurs des ventes.

Secteurs d'activité

- Entreprises commerciales (concessionnaires, distributeurs, grossistes)
- Entreprises de services (entretien, location, communication publicitaire, assurance, immobilier)
- Entreprises de production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante de petits équipements, de fournitures industrielles)

Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 3 ans selon le mode alternance école/entreprise :

- 1 semaine à l'IFA
- 1 semaine en entreprise

Conditions légales

- Jeunes de 16 à 25 ans révolus sauf cas particuliers et dérogatoires
- Conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité

Modalités d'inscription

- Etude du dossier
 - Entretien de motivation
- Les sessions d'admission sont organisées à partir du mois de février. Le dossier de candidature est disponible à l'IFA ou sur www.ifa-chauvin.fr.

Pré-requis

- Sortie de 3^{ème}

Contact

Catherine Malassigné

01 30 75 38 22

cmalassigne@versailles.cci.fr

ifa.chauvin@versailles.cci.fr

IFA Adolphe Chauvin

22, rue des Beaux Soleils

95520 Osny

BP 50206

95523 Cergy-Pontoise Cedex

www.ifa-chauvin.fr

Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat de professionnalisation.

Programme de la formation

Enseignement général :

- Anglais
- Français
- Histoire - Géographie
- Mathématiques
- Arts appliqués
- EPS

Enseignement professionnel :

- Techniques commerciales (Technique de négociation et Gestion commerciale)
- Gestion comptable et financière
- Droit
- Economie
- Informatique

Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

Prospection :

- Recherche d'informations sur les entreprises, ses produits et les marchés
- Choix des objectifs opérationnels
- Publipostage
- Mise à jour de fichiers
- Calcul et analyse des ratios de prospection

Négociation :

- Préparation de visite
- Analyse des besoins du client
- Présentation de l'offre
- Argumentation et prix
- Traitement des objections

Suivi et fidélisation :

- Compte-rendus de visite clientèle
- Suivi de l'exécution des commandes
- Livraisons
- Mise en service et paiement
- Relance des clients
- Vente de réapprovisionnement
- Exploitation du tableau de bord d'activité
- Rédaction de rapports d'activité

Poursuite d'études au sein de l'IFA

Préparation en deux ans par alternance :

- Un BTS Management des Unités Commerciales
- Un BTS Négociation et relation client
- Un BTS Technico-commercial spécialité négoce de biens et de services industriels
- Ou une certification professionnelle homologuée niveau III de Décorateur-Etalagiste / Visuel Marchandiseur.

Tout sur les écoles
du groupe CCIV

www.ecoles.versailles.cci.fr