


[ACCUEIL](#)

Du Bac au Bac+5: vous trouverez dans notre centre de formation à Avignon

[BLOG](#)
[CONTACT](#)

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Vente (Prospection – Négociation – Suivi de la clientèle) est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active.

Son activité consiste à prospecter la clientèle potentielle, négocier des ventes de biens et de services, participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

## Formation diplômante BAC PRO VENTE

### Formation diplômante BAC PRO VENTE

Formation en alternance (2 ans, 1100 heures)



### PROGRAMME

#### CONNAISSANCES ET COMPETENCES PROFESSIONNELLES

PROSPECTION et SUIVI DE CLIENTELE : 125 heures

COMMUNICATION – NEGOCIATION : 90 heures

TECHNOLOGIES de l'INFORMATION et de la COMMUNICATION

appliquées à la VENTE : 135 heures

MERCATIQUE : 135 heures.

PROJET PLURIDISCIPLINAIRE à CARACTERE PROFESSIONNEL : 100 heures

#### CONNAISSANCES GENERALES

ECONOMIE-DROIT : 95 heures

HISTOIRE-GEOGRAPHIE : 80 heures

MATHEMATIQUES : 80 heures

U.4 LANGUEVIVANTE : ANGLAIS 130 heures

LANGUE VIVANTE FACULTATIVE

FRANÇAIS 130 heures

### TOTAL DES HEURES DE FORMATION POUR 2 ANNEES (Alternance)

#### REGLEMENT DE L'EXAMEN BAC PRO

Intitulé	Mode	Durée	Coeff
Prospection et suivi de clientèle	Ecrit	3h00	3
Communication - Négociation	Oral	40min	4
TIC appliquées à la vente	Oral	30min	2

Mercatique	Oral	30min	3
Economie - Droit	Ecrit	1h30	1
Mathématiques	Ecrit	1h00	1
Français	Ecrit	2h30	3
Histoire – Géographie	Ecrit	2h00	2
Langue vivante	Ecrit	2h00	2
Epreuve facultative :			
7 Langue vivante II	Oral	20min	

[Haut de page](#)

Copyright© 2010 eurexia-formation-avignon.com

Site conçu votre-site-pro.fr - Catégorie: site web dynamique personnalisé - Site valide W3C