



Bac professionnel vente

OBJECTIFS DE FORMATION

- Le développement personnel
- L'acquisition de techniques de vente
- L'utilisation des technologies de la communication (Internet...)
- Une meilleure connaissance de l'environnement professionnel



DES ENTREPRISES

ACCUEILLANTES

MAXIMO - AVIS IMMOBILIER - CREDIT AGRICOLE - RENAULT-
CONTACT HABITAT - K PAR K - LE MONDE DE L'EAU

et bien d'autres

24, place des Tilleuls
B.P. 70056
49802 TRELAZE CEDEX
☎ 02.41.96.19.20
📠 02.41.96.19.21
Email: ce.0491646y@ac-nantes.fr
<http://menard.paysdelaloire.e-lyco.fr>

Lycée professionnel Ludovic Ménéard

vente

Bac professionnel vente

UNE FORMATION CENTRÉE SUR

- LA PROSPECTION
- LA NÉGOCIATION
- LE SUIVI ET LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE

un lycée,
un métier,
des entreprises

UN PROFIL... LE VÔTRE ...

Vous êtes à l'écoute, disponible, ainsi qu'organisé et rigoureux. Vous aimez la variété des tâches à accomplir et le travail d'équipe tout en gardant une certaine autonomie. Vous êtes passionné(e) par les nouvelles technologies de la communication. Vous désirez vous réaliser financièrement et personnellement.

DES EMPLOIS QUI EVOLUENT

Conseillers commerciaux téléphoniques h/f, VRP, représentant(e), conseiller commercial(e), chargé(e) de clientèle professionnelle, vendeur à domicile, attaché(e) commercial(e).

C'EST AUSSI

Un projet de prospection à réaliser et 3 fiches de négociation à élaborer.

LES STAGES EN ENTREPRISES

22 SEMAINES EN ENTREPRISE

(RÉPARTIES SUR 3 ANS : 6/8/8)

LA POURSUITE D'ETUDES

UNE OUVERTURE SUR LES ÉTUDES SUPÉRIEURES (BTS NRC)

