

## **PROGRAMME DE FORMATION**

**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.**

*«Faites de la formation une ambition,  
de la qualité une exigence,  
de la réussite une priorité»*

### **CONNAISSANCES GENERALES**

---

#### **Français**

Connaissances des œuvres et des discours : Les œuvres - Les discours fonctionnels - Les notions pour l'analyse et la production des textes.

Compétences et activités : Compétences liées à l'oral - Compétences liées à l'écriture - Compétences liées à la lecture.

#### **Anglais et 2<sup>ème</sup> langue**

Contenus linguistiques : Grammaire – Vocabulaire – Phonologie.

Contenus culturels.

#### **Economie – Droit**

Economie : L'entreprise et le tissu économique – L'activité commerciale de l'entreprise – L'activité productive de l'entreprise – La gestion des ressources humaines – L'organisation et le management de l'entreprise – La croissance de l'entreprise – L'environnement de l'entreprise

Droit : L'entreprise et l'organisation judiciaire – L'entreprise et le contrat de vente – La responsabilité de l'entreprise – Le contrat de travail – Le statut juridique de l'entreprise – Le crédit et les garanties accordées aux créanciers – Les dispositions législatives, réglementaires ou conventionnelles en matière de durée du travail, de rémunération et de formation – La représentation et l'action collective des salariés.

#### **Histoire – Géographie**

Histoire : L'évolution du travail et ses conséquences dans le monde industriel depuis le milieu du XIX siècle – L'évolution des moyens de transport et d'information depuis la moitié du XIX siècle - L'évolution des pratiques socioculturelles – L'évolution des apports de puissance dans le monde depuis le milieu du XIX siècle – Territoires et nations en Europe depuis le milieu du XIX siècle – Démocraties et dictatures

Géographie : Le territoire français – La population et la société – L'organisation du territoire – Les grands ensembles de l'espace français – Les citoyens et leurs territoires – Cartes des grands ensembles du monde actuel – Les Etats-Unis – L'Europe – L'Asie – L'Afrique : diversité des espaces et des cultures.

#### **Mathématiques**

Activités numériques et graphiques : Suites arithmétiques et géométriques – Polynômes du second degré.

Activités statistiques : Séries statistiques à une variable – Séries statistiques à deux variables – Indices de la vie économique.

Fonctions numériques : Propriétés des fonctions – Dérivations – Introduction des fonctions exponentielles et logarithme.

### **Connaissances et Compétences Professionnelles**

---

#### **Prospection et suivi de clientèle**

Les techniques et stratégies de prospection : Les prospects – Les techniques – Les supports – La stratégie.

Les supports du suivi des opérations commerciales : Les documents commerciaux et de suivi de la visite.  
Les outils de gestion dans l'activité du vendeur : La gestion du temps professionnel – La gestion des frais professionnels – La gestion des fichiers commerciaux informatisés.

### **Communication – Négociation**

Le développement personnel du vendeur : Le bilan comportemental – Le projet personnel et professionnel – La gestion du temps – La gestion du stress.

La communication : Les enjeux psychosociaux – Les composantes.

La communication orale : Les situations de communication orale interpersonnelle et de groupe –

La communication écrite : Les situations de communication écrite – Les éléments d'adaptation – La

communication visuelle : Les situations – Les éléments d'adaptation – La stratégie.

### **Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente**

Recherche d'informations sur Internet et son exploitation.

La gestion de l'information au travers de l'Intranet et des réseaux locaux.

L'élaboration et la production de synthèses écrites informatisées.

### **Mercatique**

La démarche mercatique : Les composantes du marché – La démarche d'adaptation.

La demande : Les études documentaires – Les études de marché – La clientèle.

L'offre de l'entreprise : Les produits : biens et services – Le prix – La distribution – La communication commerciale.

## **Modalités d'examen**

<i>Intitulé</i>	<i>Mode</i>	<i>Durée</i>	<i>Coeff</i>
Française	Ecrit	2 h	3
Langue vivante 1	Ecrit	2h	2
Histoire - Géographie	Ecrit	2h30	2
Mathématiques	Ecrit	1h	1
Economie – Droit	Ecrit	1h30	1
Arts appliqués	Ecrit	3h	1
Préparation et suivi de l'activité de l'unité commerciale	Ecrit	3h	4
Action et promotion – animation en unité commerciale	Oral	30min	4
Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel : vente en unité commerciale.	Oral	30min	4
<b>Epreuve facultative</b>			
Langue vivante 2	Oral	20min	1



**Projet Léonardo :**  
**Nous proposons des séjours de 10**  
**semaines de stage à Londres :**  
**« Sois mobile sans décrocher »**

**Réunion d'information**  
**Chaque mercredi**

**Renseignements : 04/90/86/94/10**  
**contact@eurexia-formation-avignon.com**

Groupe EureXia-ISFAP – 11, Avenue des Sources – 84000 AVIGNON

**WWW.EUREXIA-FORMATION-AVIGNON.COM**  
**WWW.ISFAP.FR**