

L'apprentissage : une formation - un salaire - un diplôme - un métier

OBJECTIFS

Former des élèves à élaborer un projet, à construire un fichier clients, à concevoir des outils d'aide à la prospection, à exploiter et à analyser les résultats, ainsi qu'à savoir en rendre compte auprès de son équipe. Par ailleurs, l'élève acquiert les techniques de négociation lui permettant de préparer la visite chez le client, de présenter les produits ou les services, d'argumenter, de traiter les objections et de négocier les prix et les conditions de vente.

CONDITIONS D'ACCES / PRE-REQUIS

Ce Bac Pro se prépare en 3 ans après la classe de 3^{ème}
Les élèves titulaires d'un CAP du même secteur peuvent également préparer ce Bac Pro en 2 ans sous certaines conditions

CONTENU

- Techniques et stratégies de prospection
- Suivi des opérations commerciales
- Outils de gestion dans l'activité du vendeur
- Développement personnel du vendeur
- Communication
- Techniques de négociation commerciale
- Mercatique

MODALITES ET RESSOURCES

Rythme d'alternance : deux jours par semaine au centre de formation (mercredi et jeudi pour les secondes et premières et lundi et mardi pour les terminales), le reste du temps en entreprise.
Horaire hebdomadaire total : 35H/semaine

DEBOUCHES

- Exercer dans des entreprises commerciales, de services ou de production

Poursuite d'études

- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS communication
- BTS professions immobilières

Quel public ?

Collégiens ou élève titulaires d'un CAP

Durée

3 ans

Validation

Examen ponctuel et CCF

Lieu(x)

Lycée du Parc Impérial
2, avenue Paul Arène
06000 NICE

Contact :
Mme AUDOLY Christelle

☎ : 04.92.15.24.88

cdtximperial@gmail.com

ufaparcimperial@ac-nice.fr