

1. Contexte professionnel – Finalité du diplôme :

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Son activité de vente sur le terrain s'exerce au sein des forces de vente des entreprises industrielles, des services et commerciales de toutes tailles.

2. Conditions de travail :

Le Baccalauréat Professionnel Vente donne à son titulaire des compétences professionnelles reconnues dans un domaine en permanente évolution : prospection et fidélisation de la clientèle, négociation commerciale, recours aux techniques de marketing direct, utilisation de l'informatique, etc.

Les produits et services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, il prospecte les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un argumentaire fondé sur la documentation dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également à fidéliser sa clientèle en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

Ce métier sous entend d'être titulaire du permis de conduire.

3. Fonctions et missions dans l'entreprise

Le professionnel prospecte les clients par courrier, par téléphone, en porte à porte et sur rendez-vous. Il doit convaincre un prospect, le futur client, pour ça il étudie les besoins de la clientèle en fonction d'une documentation pour bâtir ou mettre à jour un argumentaire. Il conseille et propose un achat et remplit le bon de commande. Le titulaire du BAC Pro Vente s'initie aux techniques de vente de produit ou de service et au démarchage à domicile : il prépare le matériel, effectue une démonstration devant un client et prend commande. Il va négocier, conclure une vente et rendre compte d'une activité.

Le vendeur contribue à la fidélisation d'une clientèle en alimentant le fichier produits, en assurant le suivi des commandes et en faisant de la relance par courrier, téléphone, contact direct, avec le service après-vente etc. Il utilise les nouveaux moyens techniques de communication : pour prospecter il utilise le téléphone, le minitel, internet etc. Pour rendre compte il utilise internet, l'ordinateur portable, visio-conférence, diaporama etc.

4. Qualités requises :

- Aptitude à travailler en équipe
- Dynamisme
- Persévérance et disponibilité
- Autonomie
- Sens des responsabilités et rigueur

5. Conditions d'admission :

- Être titulaire d'un CAP/BEP.
- Avoir déposé un dossier de candidature à l'ICF/C.F.A.I.
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise. L'ICF peut vous apporter une aide individuelle dans votre recherche d'entreprise.
- Être titulaire d'un diplôme de niveau V de la même spécialité pour passer le bac en 2 ans.

6. Suite dans les études après l'obtention du diplôme :

- BTS Négociation et Relation Client
- BTS Management des Unités Commerciales

7. Durée de la formation :

- 3 ans ou 2 ans de formation alternée :
- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine à l' I.C.F.

REGLEMENT D'EXAMEN				DUREE DE L' EPREUVE
INTITULE DES EPREUVES	UNITES	COEF	TYPE D'EPREUVE	
E1/ EPREUVE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE :		5		
E11 Préparation et suivi de l'activité commerciale	U11	3	Ponctuel écrit	3 H
E12 Économie et droit	U12	1	Ponctuel oral	30 min
E13 Mathématiques	U13	1	Ponctuel écrit	1 H
E2/ NEGOCIATION – VENTE	U2	4	Ponctuel oral	40 min
E3/ EPREUVE PRATIQUE PRENANT EN COMPTE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL :		6		
E31 Évaluation de la formation en milieu professionnel (pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle)	U31	2	Ponctuel oral	30 min
E32 Projet de prospection	U32	3	Ponctuel oral	30 min
E33 Prévention – santé – environnement	U33	1	Ponctuel écrit	2 H
E4/ EPREUVE DE LANGUE VIVANTE	U4	2		
E41 Langue vivante 1	U41	2	Ponctuel oral	20 min (1)
E42 Langue vivante 2	U42	2	Ponctuel oral	20 min (1)
E5/ EPREUVE DE FRANCAIS, HISTOIRE , GEOGRAPHIE ET EDUCATION CIVIQUE:		5		
E51 Français	U51	2,5	Ponctuel écrit	2 H 30
E52 Histoire , géographie et éducation civique	U52	2,5	Ponctuel écrit	2 H
E6/ ARTS APPLIQUES ET CULTURES ARTISTIQUES	U6	1	Ponctuel écrit	1 H 30
E7/ EPREUVE D'EDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE	U7	1	Ponctuel Pratique	
EPREUVES FACULTATIVES (2) Langue vivante	UF1		Ponctuel oral	20 min (1)

(1) dont 5 minutes de préparation

(2) La langue vivante choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points excédant 10 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention.

8. Examen :

Validation du diplôme en épreuves ponctuelles.

9. Taux de réussite à l'examen :

<http://www.icf-beziers.fr/4-13413-Resultats-et-distinctions.php>