

**BILLIERES FORMATION**

18 rue du 14 juillet  
31 100 TOULOUSE  
Tél : 05 62 485 485  
Métro ARENES



ALTERNANCE  
FORMATION  
ENTREPRISE

# **BAC Professionnel VENTE**

## **Prospection - négociation suivi clientèle**

### **DIPLÔME D'ETAT**

**Cycle alternance**

**Contrat  
de professionnalisation  
De 2 ans**

Début des cours : septembre

**ALTERNANCE  
FORMATION  
ENTREPRISE**

# BAC Professionnel VENTE

Une équipe  
pédagogique efficace

Sous Contrat de  
**PROFESSIONNALISATION**

**PUBLIC**

## Le contenu pédagogique de la formation en alternance

Les candidats doivent être titulaires d'un CAP ou d'un BEP.

L'admission se fait sur dossier et entretien de motivation.

### FORMATION GENERALE

- Mathématiques
- Français
- Histoire—Géographie
- Langue vivante
- Education artistique

### FORMATION PROFESSIONNELLE

- Prospection et suivi de clientèle
- Communication—Négociation
- Technologies de l'information et de la communication appliquées à la vente
- Mercatique
- Economie et Droit

## Les épreuves à l'examen

épreuves	durée	coef	épreuves	durée	coef
Mathématiques Ecrit	1 H	1	Préparation et suivi de l'activité commerciale Ecrit	3 H	3
Français Ecrit	2 H 30	3	Economie et Droit Ecrit	1 H 30	1
Histoire Géographie Ecrit	2 H	2	Epreuve pratique et orale de Négociation—Vente	40 mn	4
Langue vivante Ecrit	2 H	2	Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle Oral	30mn	2
facultatif Langue vivante Oral	20 mn		Projet de prospection oral	30mn	3
Arts appliqués Ecrit	3 H	1			

**Alternance**  
entreprise-formation  
**Sous contrat**  
Professionalisation

**BILLIERES  
FORMATION**

**FORMATION DIPLOMANTE**

**LA POURSUITE  
D'ETUDES**

BTS Négociation Relation Client  
BTS Management des Unités  
Commerciales  
BTS Technico commercial  
BTS Ventes et productions touristiques...

**Objectifs  
PROFESSIONNELS**

• **Prospecter**

- ➤ Elaborer un projet de prospection
- ➤ Organiser et réaliser une opération de prospection
- ➤ Analyser les résultats et rétroagir
- ➤ Rendre compte de l'opération de prospection

• **Négocier des ventes de biens et de services**

- ➤ Préparer la visite
- ➤ Effectuer la découverte du client
- ➤ Présenter l'offre commerciale
- ➤ Analyser le résultat de la visite

• **Suivre et fidéliser la clientèle**

- ➤ Exécuter les tâches consécutives à la visite
- ➤ Suivre l'exécution des commandes, des livraisons
- ➤ Assurer le suivi et la fidélisation du client
- ➤ Analyser les résultats du suivi et de la fidélisation
- ➤ Effectuer le suivi de son activité et de ses résultats
- ➤ Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**

1100 HEURES EN FORMATION

Le rythme de l'alternance est en moyenne de  
2 jours en formation, 3 jours en entreprise

**UN METIER  
APRES LE BAC**

Commercial ou attaché commercial  
Chargé de clientèle, de prospection  
Prospecteur vendeur  
Téléprospecteur, télévendeur.....  
Représentant...



*Le contrat de professionnalisation remplace les contrats de qualification, d'adaptation et d'orientation. Il permet de suivre une formation sur mesure, d'acquérir une qualification reconnue et de réussir l'insertion professionnelle.*

### Type de contrat

Cette formation se déroule dans le cadre d'un contrat de Professionnalisation d'une durée de 24 mois.

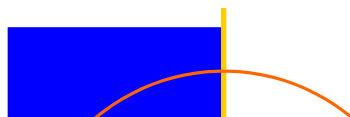
### Rémunération

Niveau de formation	- 21 ans	21 à 26 ans
CAP—BEP	55 % du SMIC	70 % du SMIC

### REDUCTION FILLON

#### Tutorat

Un tuteur désigné par l'employeur (salarié de l'entreprise) accueille et guide pendant toute la durée du contrat. Il organise l'activité de façon à permettre l'acquisition des savoir-faire professionnels.



**Un pied à l'école, Un pied en entreprise, Deux pieds dans l'emploi**

Acquérir une expérience professionnelle tout en bénéficiant d'une formation diplômante



### RENSEIGNEMENTS ET FORMATION

INSTITUT TECHNIQUE PRIVE BILLIERES

18 rue du 14 Juillet

- 31 100 TOULOUSE Métro ARENES
  - Tél : 05-62-485-485 Fax : 05-62-485-486
  - Laurence DUNYACH
  - e mail : [stecp@orange.fr](mailto:stecp@orange.fr)
- [www.itp-billieres.com](http://www.itp-billieres.com)

