

Contenu de la formation

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Français / Histoire Géographie / EMC	5h00
Mathématiques	3h00
LV1 : anglais	2h00
LV2 : espagnol, allemand, italien	2h00
Education physique et sportive	3h00
Arts appliqués	2h00
Enseignement général lié à la spécialité	1h00

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Enseignements de spécialité <ul style="list-style-type: none">• Négociation, Mercatique• Prospection	9h00
Économie Droit	2h00
Prévention Santé Environnement	1h00
Section européenne (facultatif)	(1h30)
Accompagnement personnalisé	2h00
TOTAL (horaires indicatifs)	32h00



lycée Frédéric
OZANAM
CESSON-SÉVIGNÉ

99 rue de la Chalotais - CS 97704
35577 CESSON-SÉVIGNÉ CEDEX - FRANCE
Tél. 33 (0)2 99 83 97 40 - Fax. 33 (0)2 99 83 93 13
contact@ozanam35.fr - www.lycee-ozanam35.fr



TERTIAIRE

BAC PRO

VENTE

BAC
Professionnel
Vente



www.lycee-ozanam35.fr

Crédit photo : Photothèque Lycée F. Ozanam



lycée Frédéric
OZANAM
CESSON-SÉVIGNÉ

BAC PRO VENTE

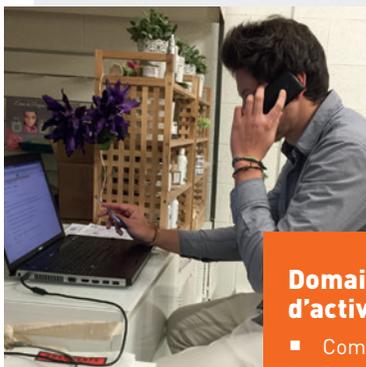
Le vendeur effectue une démarche commerciale.



Formation en 3 ans qui prépare le jeune aux métiers de la **vente pour une clientèle de particuliers ou de professionnels**. Le vendeur effectue une démarche commerciale.

3 pôles de compétences en enseignement professionnel

Le commercial **prospecte** la clientèle. Il **négoce et vend des produits ou des services**. Il contribue également aux actions de **suivi de fidélisation** de sa clientèle.



Domaines d'activités

- Commercial
- Représentant
- Chargé de clientèle

Prospecter

- Par téléphone
- En porte à porte
- Sur rendez-vous

Négocier

- Argumenter
- Convaincre un prospect
- Conclure une vente
- Remplir un bon de commande

Suivre et fidéliser sa clientèle

Qualités requises

- Bonne présentation
- Aisance à l'oral
- Persévérance
- Goût du challenge
- Autonomie

Cycle de la formation

- **2nde professionnelle**
Métiers de la Relation Clients et aux Usagers
- **1^{ère} professionnelle vente**
Certification BEP MRCU
- **Terminale professionnelle vente**

Le plus de notre établissement

Un suivi personnalisé

- Tutorat

Une pédagogie par projet

- Actions commerciales en partenariat avec des entreprises

Une aide individualisée

- Soutien disciplinaire, méthodologie

Des temps forts pour préparer l'orientation et l'insertion professionnelle :

- La journée école-entreprise, le parrainage des classes, les visites d'entreprises
- Le forum des formations

Nous Rencontrer - Accès

- Accès Rennes **Rocade Est, sortie n° 17**, Porte de Tizé (plan détaillé accessible sur le site internet du lycée)
- Transports urbains : **Bus 64 / C6 / 31 / 207 / 214**
- **Lignes scolaires** spéciales quotidiennes depuis Rennes Gare et Rennes République
- SNCF : **Halte de Cesson-Sévigné**
- Visitez notre site Internet **www.lycee-ozanam35.fr** pour compléter votre information sur l'internat (mixte), les pratiques sportives et culturelles, la restauration, l'international, la pastorale

Poursuite d'études

- BTS (MUC, NRC...) en initiale ou en alternance
- FCIL (équipement de la maison, multimédia, automobile)
- Préparation concours

Périodes en entreprise 23 semaines de stage sur 3 ans

- 7 semaines en seconde
- 8 semaines en première (2x4 semaines)
- 8 semaines en terminale (2x4 semaines)

