

Bac pro vente, prospection, négociation, suivi de clientèle

Objectif

Préparation des épreuves du Baccalauréat Professionnel Vente

- [Dates & lieux \(1\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• Clermont-Ferrand - Du 01/10/2019 au 30/06/2021

- 18 rue François Taravant - 63100 Clermont-Ferrand
- **Adelfa - Adoc Formation** - Tél : 04 73 14 76 50
- Contact : Madame Adeline PERSEGOL ([Contacter](#)) - Tél : 04 73 14 76 50

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Contrat de professionnalisation	--	Ouvert
Bénéficiaire de l'action	--	Ouvert
Entreprise	--	Ouvert

Public : Tout public, Salarié

Aire de recrutement : Région

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :



Programme

Prospection et suivi de clientèle :

- Le processus de vente de l'entreprise - Les techniques et stratégies de prospection - Les supports du suivi des opérations commerciales - Les outils de gestion dans l'activité du vendeur

Communication - Négociation :

- Le développement personnel du vendeur - La communication - La communication orale - La communication écrite - La communication visuelle - Les techniques de négociation commerciale

Technologies de l'information et de la communication :

- La 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 - L'élaboration et la production de documents commerciaux multimédias

Marketing :

- La démarche marketing - La demande - L'offre de l'entreprise - L'entreprise et son marché - La force de vente dans l'entreprise

Économie-Droit :

- Les différentes activités au sein de l'entreprise - Les fonctions supports - Le cadre juridique de l'entreprise - Le contrat de travail

Français :

- Lecture - Expression orale - Écriture - Langue française - Histoire des arts

Histoire Géographie Éducation civique :

- Le monde au XXe siècle et au début du XXIe siècle - La France dans l'Union Européenne et dans le monde - Le citoyen et le monde

Prévention Santé Environnement :

- Le cadre réglementaire de la prévention dans l'entreprise - Les effets de la physiopathologiques des risques professionnels et prévention - L'approche par le risque et par l'accident

Mathématiques :

- Les activités numériques et graphiques - Les fonctions numériques et les activités statistiques - Les techniques mathématiques de gestion

Arts appliqués / Culture artistique :

- Les design d'espace, de produits, graphique - L'approfondissement artistique et culturel - Le vocabulaire spécifique

Langue vivante 1 et 2 :

- Culture et lexique - Grammaire

Accompagnement - Conduite de projets :

- Thématiques professionnelles - Accompagnement individuel et/ou collectif - Suivis - Évaluations

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

Validation de la formation

[Bac pro vente, prospection, négociation, suivi de clientèle](#)

Niveau de sortie : Niveau IV : BAC, BT, BP

Métiers préparés

[Attaché/e commercial/e](#)

[Commercial/e à bord des trains](#)

[Télévendeur/euse](#)

[Vendeur/euse-conseil en matériel agricole](#)

[Vendeur/euse-magasinier/ère en fournitures automobiles](#)

Modalités pédagogiques

Rythme de formation :

Temps plein, Continu, Temps partiel

En alternance

Formation en situation de travail

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

La formation peut être suivie en alternance ou dans le cadre d'autres dispositifs de formations continue : - Alternance (contrat de professionnalisation) : 1 à 2 jours en formation par se...

Durées et rythmes

Durée en centre : 1100 h

Durée totale : 1100 h

La durée de parcours peut être différente ainsi que la durée en entreprise selon le type de formation suivie. heure(s)

Admission

Niveau d'entrée :

niveau V (CAP, BEP, CFPA du premier degré)

Recrutement :

Titulaire d'un BEP ou CAP (ou autre diplôme de niveau V) - Ou avoir accompli au moins la scolarité d'une classe de première Dynamisme - Sens du contact - Réactivité

Modalités d'accès :

Entretien, Dossier

Organisme responsable

[Adelfa - Adoc Formation](#)

18 rue François Taravant

63100 Clermont-Ferrand

Tél : 04 73 14 76 50

Fax : 04 73 14 76 54

Mail : contact@adoc-formation.com

Site web : <http://adoc.adelfa.fr>

Réf : 03_1900229F

Mise à jour : 23/01/2019
