

# BAC PRO

## Vente

- Vous avez le goût du relationnel, le sens de l'organisation
- Vous êtes réactif et persévérant
- Vous possédez une écoute active

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Prospection et suivi de clientèle
- Mercatique
- Technologies de l'informatique et de la communication appliquées à la vente
- Economie - Droit
- Prévention Santé Environnement

### ENSEIGNEMENT GENERAL

- Français
- Histoire - Géo
- Mathématiques
- LV1 Anglais
- LV2 Espagnol
- EPS
- Education Artistique



Période de formation en entreprise  
22 semaines sur 3 ans

Mises en situations professionnelles  
à travers différentes actions :  
Téléthon, vente de chocolats, Resto du cœur...

Accompagnement personnalisé pour répondre  
aux besoins des élèves  
(soutien - approfondissement - aide à l'orientation)

APRES LE  
BAC

#### Entrer dans la vie active

- Attaché Commercial
- Vendeur à domicile
- Représentant
- Chargé de Clientèle
- Télévendeur

#### Poursuite d'études

- BTS Négociation Relation Clientèle
- BTS Management des Unité Commerciales
- BTS Tertiaire (Banque, assurance, transport...)
- DUT Techniques de Commercialisation...