



Lycée Professionnel
SAUXMARAIS
444 la Chasse aux Loups – BP 171
50110 TOURLAVILLE

Tél : 02.33.22.40.54
Fax : 02.33.22.51.07



Des formations
de qualité pour
des
professionnels
de demain

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL PROSPECTION, NEGOCIATION, SUIVI DE CLIENTELE



BACCALAUREAT PROFESSIONNEL
PROSPECTION, NEGOCIATION, SUIVI DE CLIENTELE

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL PROSPECTION, NEGOCIATION, SUIVI DE CLIENTELE

Le recrutement

Elève provenant de 3ème (ou d'une seconde générale en cas de ré-orientation).

Les objectifs de la formation

L'objectif est de former des commerciaux qui interviennent dans tout type d'entreprise commerciale, de service, de production s'adressant tant à des particuliers qu'à des professionnels ou à des revendeurs.

L'activité consiste, dans un environnement commercial, à :

- Prospecter la clientèle potentielle
- Négocier des ventes de biens et de services
- Analyser le marché de l'entreprise pour développer les ventes

À terme, le titulaire du baccalauréat professionnel Prospection, négociation, suivi de clientèle exercera son activité sous l'autorité et l'encadrement d'un chef des ventes, d'un directeur commercial, ou en autonomie sous un autre statut que celui de salarié (mandataire, agent commercial).

La formation en entreprise

La formation se déroule durant 22 semaines en entreprise réparties sur les 3 années de formation :

- 2 périodes de 3 semaines en seconde
- 2 périodes de 4 semaines en première
- 2 périodes de 4 semaines en terminale

Les emplois

Les appellations les plus fréquemment utilisées sont les suivantes :

- commercial ou attaché commercial
- chargé de prospection, chargé de clientèle
- prospecteur vendeur
- télé prospecteur, télévendeur
- vendeur démonstrateur
- vendeur à domicile

La poursuite d'études

Le titulaire du baccalauréat professionnel Prospection, négociation, suivi de clientèle peut poursuivre ses études vers un BTS négociation relation clientèle ou un DUT techniques de commercialisation.