Lycée Polyvalent Paul Verlaine

Bac Professionnel

VENTE
Prospection Négociation
Suivi clientèle

Réussir autrement

Conditions d'accès :
Elèves de 3eme

Durée de la formation :
3 ans

Qualification de
Niveau IV

Poursuites d'Etudes
B.T.S
* Négociation Relation clientèle
* Management des Unités commerciales
* Tourisme
* Banque
* Assurance

Les bacheliers avec une mention Bien ou très bien sont admis de droit en BTS

D.U.T
*Techniques de commercialisation

Quels métiers ?

- Commercial sédentaire ou itinérant
- Chargé de prospection, chargé de clientèle,
- Prospecteur vendeur,
- Télé prospecteur, télévendeur,
- Vendeur démonstrateur
- Attaché commercial

Les qualités requises

- Autonomie et organisation
- Sens de la communication
- Présentation soignée
- Patience, disponibilité
- Esprit d'initiative
- Persévérance, dynamisme
- Sens de la psychologie

19 Rue Normandie-Niémen
BP 5134
08305 RETHEL CEDEX

Téléphone : 03 24 39 50 30
Télécopie : 03 24 39 50 38
Messagerie : ce.0080039z@ac-reims.fr

Site internet : www.lyceeverlaine-rethel.fr

Les horaires de la formation

Nombre d'heures de cours par semaine Sur les 3 années de formation	
Enseignement Général	15h00
Enseignement Professionnel	15h00
Accompagnement Personnalisé	02h00
Formation en entreprise (dans des entreprises commerciales, de services, de production, de petite, moyenne ou grande taille)	22 semaines au total

Durant ce parcours en 3 ans,

les élèves passent un diplôme intermédiaire :

le BEP MRCU