

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

METIERS

Commercial non sédentaire
VRP
Chargé(e) de clientèle
Prospecteur - télévendeur
Vendeur conseil

QUALITES REQUISES

Organisation, disponibilité, bonne présentation, bon relationnel

RECRUTEMENT

Moins de 26 ans
A l'issue de la classe de 3^{ème} générale
Après la classe de seconde
Etude du dossier scolaire
Tests d'évaluation et entretien de motivation

ORGANISATION

Durée de la formation : 3 ans
Alternance : 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise

MISSIONS

Prospection (élaborer un projet, organiser et réaliser une opération de prospection...)
Négociation (préparer les visites, prendre les RV, proposition du produit...)
Suivi et fidélisation (créer et réactualiser les fiches clients, rédaction des comptes-rendus, suivi bons de commande, livraisons et règlements, relances, analyse et présentation des résultats...)

POURSUITE D'ETUDES

BTS Négociation Relation Client
BTS Management des Unités Commerciales

STATUT DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

L'UTEC est un Etablissement Public Consulaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Seine-et-Marne

PROGRAMME DE FORMATION

MATIERES	SECONDE	PREMIERE	TERMINALE
ENSEIGNEMENT GENERAL	310 H	320 H	320 H
MATHEMATIQUES	50 H	50 H	50 H
FRANÇAIS	70 H	70 H	70 H
HIST-GEO	40 H	40 H	40 H
LANGUE VIVANTE 1 Anglais	50 H	50 H	50 H
LANGUE VIVANTE 2	20 H	30 H	30 H
EDUCATION CIVIQUE, JURIDIQUE ET SOCIALE	20 H	20 H	20 H
EDUCATION ARTISTIQUE - ARTS APPLIQUES	40 H	30 H	30 H
E.P.S.	20 H	30 H	30 H
ENSEIGNEMENT TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL	365 H	380 H	330 H
PROSPECTION SUIVI DE CLIENTELE MERCATIQUE	130 H	150 H	135 H
COMMUNICATION NEGOCIATION TIC APPLIQUEE A LA VENTE	130 H	145 H	125 H
ECONOMIE DROIT	65 H	50 H	50 H
P.P.C.P.	40 H	35 H	20 H

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

UTEC Commerce Service Comptabilité Gestion

UTEC MARNE-LA-VALLEE

Boulevard Olof Palme – Emerainville
77436 MARNE LA VALLEE cedex 2
Tél. : 01.64.11.65.70/01.60.37.52.20
utec.cs@seineetmarne.cci.fr

Centre de formation d'apprentis