

## ✓ Débouchés professionnels :

Le titulaire de ce diplôme travaille généralement comme attaché commercial salarié d'une entreprise, avec le statut de VRP. Après quelques années d'expérience, il peut évoluer vers des postes de responsable d'équipe de vente. Il peut aussi devenir représentant multicarte ou agent commercial. Il travaille alors pour plusieurs entreprises, et il est rémunéré à la commission.

Les produits ou services dont il a la charge ne nécessitent pas de connaissances techniques très approfondies. Pour réaliser ses objectifs, **il prospecte les clients** potentiels par courrier, téléphone ou contact direct. Il alimente son fichier informatisé en y ajoutant des informations concernant les prospects et les clients.

Lors du démarchage, il incite ses interlocuteurs à acheter en utilisant un **argumentaire fondé sur la documentation** dont il dispose. Il peut être amené à effectuer une démonstration et à négocier les conditions de la vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement). Il prend ensuite la commande. Son rôle consiste également **à fidéliser sa clientèle** en lui rendant visite ou en la contactant régulièrement.

### Exemple(s) de métier(s):

- [attaché\(e\) commercial\(e\)](#)
- [télévendeur \(euse\)](#)
- [vendeur \(euse\)-magasinier\(ère\) en fournitures automobiles](#)

## ✓ Accès à la formation :

**Ce bac pro se prépare en 3 ans** après la classe de troisième. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans sous certaines conditions.

### Durée et domaines d'enseignements:

**Durée du cycle: 84 semaines auxquelles s'ajoutent une PFMP de 22 semaines et 2 semaines d'examen.**

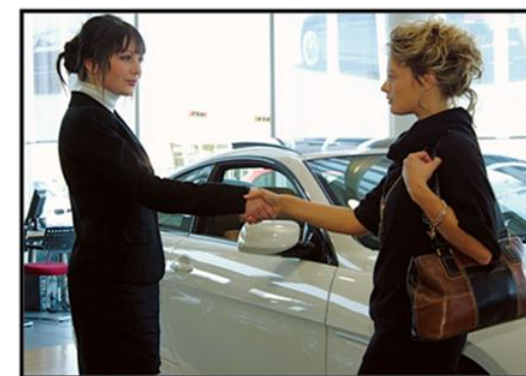
| Disciplines et activités                                                           | Durée horaire pour le cycle de 3 ans | Durée horaire annuelle moyenne indicative |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|
| <b>1) Enseignements obligatoires incluant les activités de projet</b>              |                                      |                                           |
| <b>Enseignements professionnels et enseignements généraux liés à la spécialité</b> |                                      |                                           |
| Enseignements professionnels                                                       | 1152                                 | 384                                       |
| Prévention-santé-environnement                                                     | 84                                   | 28                                        |
| Français et/ou mathématiques et/ou langue vivante et/ou arts appliqués             | 152                                  | 50                                        |
| <b>Enseignements généraux</b>                                                      |                                      |                                           |
| Français, histoire-géographie, éducation civique                                   | 380                                  | 126                                       |
| Mathématiques                                                                      | 181                                  | 60                                        |
| Langues vivantes (1 et 2)                                                          | 349                                  | 116                                       |
| Arts appliqués - cultures artistiques                                              | 84                                   | 28                                        |
| EPS                                                                                | 224                                  | 75 (en moyenne)                           |
| <b>2) Accompagnement personnalisé</b>                                              |                                      |                                           |
|                                                                                    | 210                                  | 70                                        |

### Exemples de formations requises:

- [CAP Employé de commerce multi-spécialités](#)
- [CAP Employé de vente spécialisé option A produits alimentaires](#)
- [CAP Employé de vente spécialisé option B produits d'équipement courant](#)
- [CAP Employé de vente spécialisé option C services à la clientèle](#)

## ✓ Poursuivre mes études :

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS.



# Pour nous contacter

## ❖ Par courrier :

Lycée professionnel Val Moré  
13, avenue Bernard Pieds  
10110 BAR sur SEINE

## ❖ Par téléphone :

03 25 29 82 88

## ❖ Par fax :

03 25 29 73 67

## ❖ Par e-mail :

Lp.val.more@ac-reims.fr

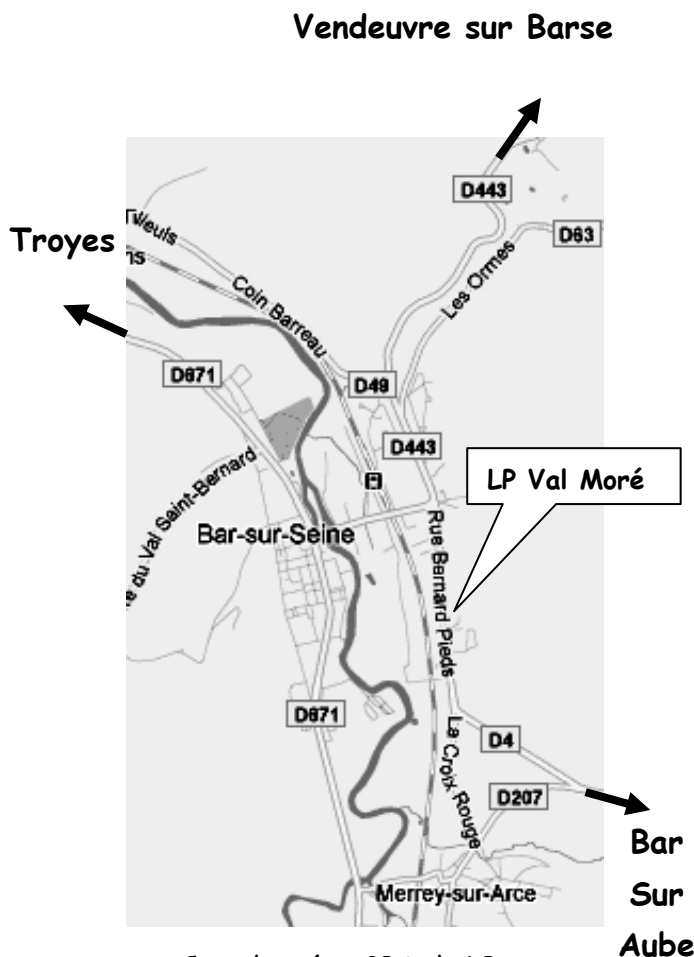
## ❖ Sur le site internet :

<http://www.Lyceee-val-more.fr>

## Quelques renseignements :

- ✚ Etablissement public mixte
- ✚ A 35 km de Troyes sur l'axe Troyes - Dijon
- ✚ Ligne de bus au départ de la gare routière de Troyes (à côté de la gare SNCF)
- ✚ Cours du lundi 8h30 au vendredi 18h
- ✚ Internat garçons et filles
- ✚ Internat d'excellence
- ✚ Tarifs pour l'année 2012
  - Internat sur 180 jours x 7.57€ = 1362,60€
  - Demi-pension sur 180 jours x 2.90€ = 522.00€  
(Une aide éventuelle de la Région existe sous certaines conditions)

# Accès au Lycée Val Moré



Coordonnées GPS du LP:

48° 06' 37.80" Nord  
04° 23' 13.00" Est

**Val Moré**  
lycée professionnel  
lycée des métiers

**BAC-PRO-  
VENTE**

Prospection, négociation,  
suivi de clientèle



**avec certification BEP en cours de  
formation**

Formation initiale sous statut scolaire