



# LTP MARIE GASQUET

**BAC PROFESSIONNEL VENTE en 3 ans**



## La formation professionnelle

En seconde	En Première et Terminale
<p><b>Pôle 1 – Accueil et information du client ou de l'utilisateur</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Accueillir le client et répondre à sa demande</li></ul> <p><b>Pôle 2 – Suivi, prospection des clients ou contact avec les usagers</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Faire de la prospection par téléphone ou par écrit</li></ul> <p><b>Pôle 3 – Conduite d'un entretien de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Réaliser des ventes ainsi que les opérations complémentaires à la vente</li></ul> <p>- Droit - Aide individualisée</p>	<p><b>Pôle 1. Prospection</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Mettre au point un plan de prospection afin d'élargir la clientèle de l'entreprise</li></ul> <p><b>Pôle 2. Négociation</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Transformer le client potentiel en client de l'entreprise à l'aide des techniques de vente</li></ul> <p><b>Pôle 3. TICE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Technologies de l'Information et de la Communication pour l'enseignement</li></ul> <p><b>Pôle 4. Mercatique</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ La politique commerciale de l'entreprise</li></ul> <p><b>Pôle 5. Economie-Droit</b></p>

## Les périodes de formation en entreprise (PFE)

En seconde	En Première et Terminale
<b>6 semaines de stage</b> (Réparties en 2 périodes)	<b>16 semaines de stage</b> (8 semaines en 1 <sup>ère</sup> et 8 semaines en Ter)

## La formation générale

- Français, Histoire - Géographie
- Mathématiques appliquées
- Langue vivante 1 : Anglais / Langue vivante 2 : Espagnol
- Prévention – Santé - Environnement
- Education Esthétique
- Education Physique et Sportive
- Education Civique, Juridique et Sociale

## SECTION EUROPEENNE :

- Enseignement renforcé de la LV1 – Anglais
- Discipline Non Linguistique – *Communication Vente*