

LES DEBOUCHES

- ⇒ Vie active
- ⇒ Mention complémentaire
- ⇒ BTS Négociation et relation client

LES ATOUTS DE NOTRE LYCEE

- ⇒ **Un lycée à taille humaine** (250 élèves)
- ⇒ **Un internat avec prise en charge quasi individuelle**
- ⇒ **Proximité de la gare SNCF: 20min à pieds**
(le vendredi, un service gratuit d'acheminement des bagages à la gare)
- ⇒ **Proche des grandes stations pyrénéennes, des sorties skis sont organisées**
- ⇒ **Participation des élèves à des concours d'hôtellerie/restauration ou de commerce et vente**

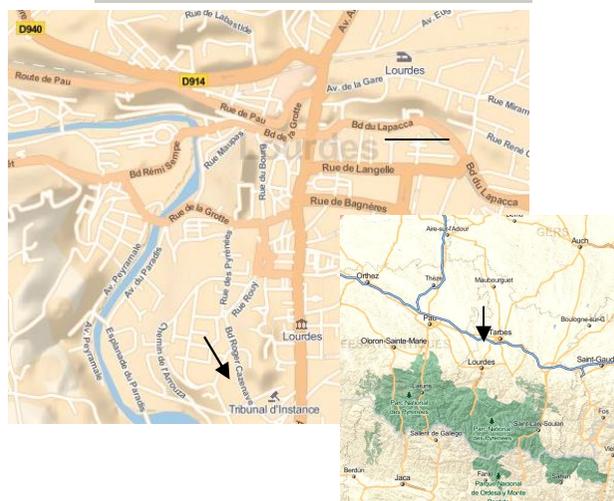
NOUS CONTACTER

LYCEE PROFESSIONNEL ET TECHNOLOGIQUE L'ARROUZA

28 Boulevard Roger Cazenave
B.P. 707
65107 LOURDES Cedex
Tel : 05.62.42.73.90
Fax : 05.62.94.28.65
Mail : 0650014m@ac-toulouse.fr
<http://arroouza.entmip.fr/>

CONTACT :

Chef d'Etablissement
Stéphan ANGLA
Directeur Délégué aux Formation
Professionnelles et Technologiques
Frédéric DELGA



Hauts-Pyrénées
académie
Toulouse

BAC PRO VENTE

*Faites le choix d'une formation
professionnelle et diplômante*



PORTES OUVERTES

Samedi 11 mars 2017 De 9h00 à 14h00
Possibilité de se restaurer sur place

Mercredi 17 mai 2017 de 13h00 à 17h00

LES ENSEIGNEMENTS

- ◆ Français
- ◆ Mathématiques
- ◆ Histoire/Géographie
- ◆ Arts appliqués
- ◆ Langues vivantes (anglais, espagnol et italien)
- ◆ Economie et Droit
- ◆ Suivi de clientèle
- ◆ Prospection
- ◆ Négociation et Communication
- ◆ TICE

Le BAC Pro Vente se prépare après la 3ème.

3 années de formation entrecoupées
de 22 semaines en entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Démarcher une clientèle et la fidéliser

Prospecter les clients potentiels par courrier, téléphone ou contact direct;

Mener une démonstration et négocier les conditions de vente (prix, délais, quantités, conditions de paiement).

Créer et utiliser un argumentaire sur base des informations récoltés

POUR QUELS MÉTIERS ?

- ◆ **Attaché commercial salarié** d'une entreprise avec le statut de VRP;
- ◆ **Responsable d'équipe de vente;**
- ◆ **Représentant multicartes** ou agent commercial. (travailler pour plusieurs entreprises et être rémunéré à la commission).

VOS QUALITES

Adaptabilité	Esprit de synthèse
Dynamisme	Culture générale
Esprit d'équipe	Diplomatie
Curiosité	Motivation
	Rigueur