

# FORMATIONS ASSUREES DANS L'ETABLISSEMENT

**INNOVATION DEPUIS LA RENTREE 2015**

**SECONDE PASS**

**BAC STMG  
BAC STL**

**BTS**  
Assistant de  
Gestion PME/PMI

**BTS**  
Métiers de la  
chimie



**BAC L  
BAC ES  
BAC S**  
Section Européenne

**BAC PRO**  
Vente

**Pour plus de renseignements n'hésitez pas**  
**à visiter notre site :**

**<http://www.saint-francois-gien.com>**



**Lycée Saint François de Sales**

66, Rue Paul Bert - BP 90039

45501 GIEN CEDEX

☎ : 02.38.67.16.81

☎ : 02.38.67.80.73

Site : <http://www.saint-francois-gien.com>



***BACCALAUREAT PROFESSIONNEL***  
***VENTE en 3 ANS***

**Inscription après la 3<sup>ème</sup>**



**JOURNEE PORTES OUVERTES**

**SAMEDI 11 MARS 2017**

**de 10h00 à 16h00**

# BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

## (Prospection, négociation, suivi de clientèle...)

### PRESENTATION DU METIER

Le titulaire du baccalauréat professionnel vente (prospection-négociation-suivi de clientèle) exerce ses activités dans des entreprises très variées :

- Commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes...)
- De services (vente de prestations telles que l'entretien, la location, la communication publicitaire, l'assurance, l'immobilier...)
- De production (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles...)

### DANS UN CADRE AGREABLE ET CONVIVIAL, VOUS BENEFICIEREZ D'UNE FORMATION INTEGRANT

#### Un enseignement professionnel :

Activités de démarche commerciale active de vente consistant à :

- Prospecter la clientèle potentielle,
- Négocier des ventes de biens et de services,
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle dans le but de développer les ventes de l'entreprise.

#### Un enseignement général :

Redonner confiance grâce à une pédagogie positive en : Français, histoire-géographie, mathématiques, langues vivantes, arts appliqués, E.P.S.

### Des périodes de formation en milieu professionnel (obligatoire pour la validation du diplôme) :

Basées sur des situations concrètes,  
Apprentissage sur le terrain avec 22 semaines de stage réparties sur les 3 années (dont 6 en seconde professionnelle),  
Des projets de classe (sorties, voyages à l'étranger),  
Accompagnement et suivi personnalisé (1h à 2h).

### PROGRAMME

	5 <sup>de</sup>	1 <sup>ière</sup>	T <sup>ale</sup>
Français	3h00	3h00	3h00
Histoire-Géographie	1h00	1h00	1h00
Mathématiques	3h00	3h00	3h00
Langue Vivante 1	2h00	2h00	2h00
Langue Vivante 2	2h00	2h00	2h00
Education morale et civique	0h50	0h50	0h50
Economie droit	2h00	2h00	2h00
E.P.S.	2h00	2h00	2h00
Enseignements Professionnels - Vente	9h00	9h00	9h00
Prévention-Santé-Sécurité	1h00	1h00	1h00
Education artistique	1h00	1h00	1h00
Devoir surveillé	1h00	1h00	2h00
Vie de classe	0h50	0h50	0h50

### LES POURSUITES D'ETUDES

- BTS Assistant de gestion PME-PMI préparé dans l'établissement
- BTS NRC, MUC.
- Autres BTS tertiaires