

Horaires d'ouverture

Lundi au Jeudi : 8h30-12h30 et 13h30-17h30

Vendredi : 8h30-12h30 et 13h30-16h30

Contact : 02 38 93 36 14

www.ifpro.fr

secretariat@ifpro.fr



VOS CONTACTS:

Patrick DUFRESNE

Directeur

Vanessa LOPES PINHEIRO

Responsable de formation

Sana BAÏ

Assistante de gestion

Camille DÉCHERIT

Assistante de gestion

Notre situation



I.F.PRO

**BAC PRO VENTE
EN
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION**

I.F.PRO

INSTITUT DE FORMATION PROFESSIONNELLE

www.ifpro.fr



Métiers

- Vendeur démonstrateur
- Commercial ou attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur

Qualités requises

- Relationnel
- Rigueur
- Autonomie
- Travail

Niveau Pré-requis

Conditions d'admission:

- Être titulaire d'un diplôme ou un titre de niveau V ou niveau V Bis
- Avoir fini la scolarité menant à un diplôme de niveau V
- Sortir de première générale ou technologie
- Justifier de trois années d'expérience professionnelle

En alternance sur 2 ans:

- 2 jours au centre
- 3 jours en entreprise
- 16 semaines à temps plein en entreprise

Objectifs de la Formation

Objectifs Professionnels

- Accès à l'emploi
- Reconversion Professionnelle

Objectif Pédagogique

- Préparer un diplôme niveau IV

Programme

Pôles Professionnels :

- Prospection
- Négociation
- Suivi et fidélisation de la clientèle

Matières générales :

- Culture Générale et expression
- Économie-Droit
- Mathématiques
- Anglais
- Histoire-Géographique

Descriptifs des épreuves

Epreuves	Mode	Durée	Coef
Economie– Droit	Écrit	2h30	1
Mathématiques	Écrit	1h	1
Négociation-Vente	Oral	30 min	4
Préparation et suivi de l'activité commerciale	Écrit	3h	3
Evolution de la formation en milieu professionnel	Oral	30 min	2
Projet de prospection	Oral	30 min	3
Prévention Santé Environnement	Écrit	2h	1
Langue vivante 1	Oral	20 min	2
Langue vivante 2	Oral	20 min	2
Français	Écrit	2h30	2.5
Histoire– Géographie Education civique	Écrit	2h	2.5
Arts appliqués et culture artistiques	Écrit	1h30	1