

Bac Professionnel 3 ans

2° Bac Pro COMMERCE / VENTE
 Stage Entreprise: 6 semaines

- Contenu et priorités de la formation :**
- Approfondir la communication orale, prendre des initiatives
 - Acquérir les techniques de la vente de contact
 - Apprendre la gestion des produits
 - Etre communicatif, dynamique, rigoureux, motivé
 - Capable de s'adapter à un métier en pleine évolution

- Adaptabilité, autonomie, responsabilité, ouverture sur l'extérieur, connaissance des autres, caractère affirmé, aptitude à se remettre en cause
- Bonne présentation, dynamisme, sens du contact humain, goût du risque
- Prospection, négociation, suivi de clientèle - Communication, gestion et organisation, sens des responsabilités
- Animateur d'équipe, connaissances juridiques, comptables et fiscales



1° Bac PRO COMMERCE
 Stage: 10 semaines

1° Bac PRO VENTE
 Stage: 10 semaines

BEP Candidats libres

Ter Bac PRO COMMERCE
 Stage: 6 semaines

Ter Bac PRO VENTE
 Stage: 6 semaines



MARILLAC ENTREPRISE
 BTS Négociation Relation Client

Bac Pro
 COMMERCE

Bac Pro
 VENTE

Vie Active