

VRP



Romain LAVY
1°BAC PRO VENTE

PLAN D'INTERVENTION

➤ *Introduction*

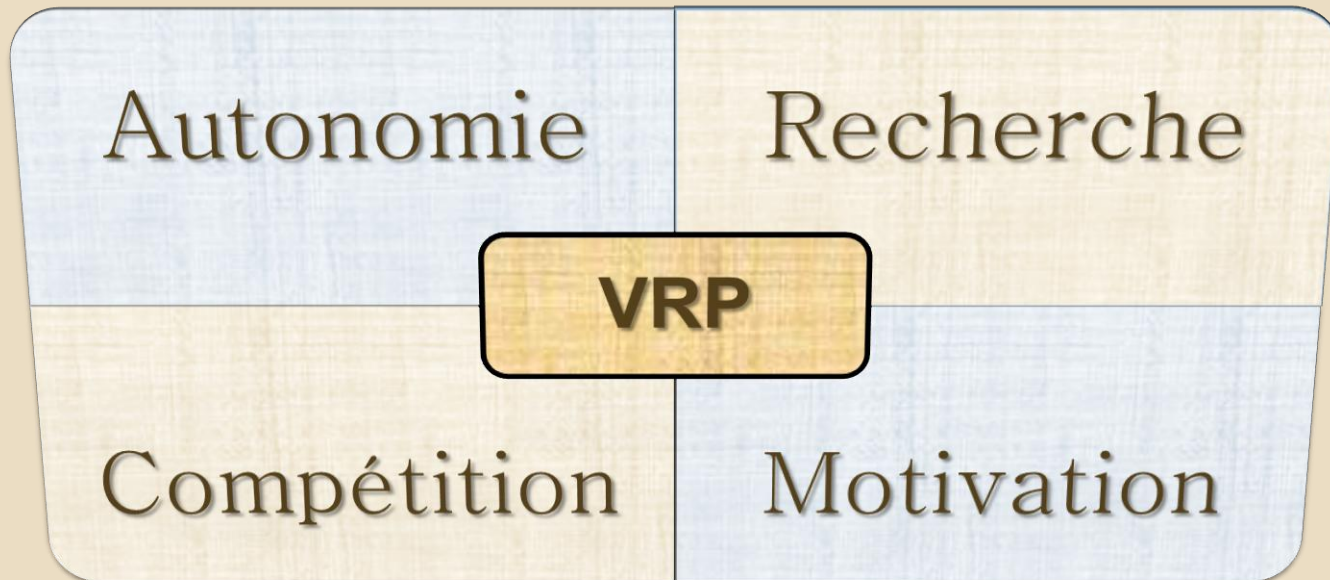
➤ *Développement*

- 1° partie : présentation du métier, du profil requis, du profil de poste...
- 2° partie : le niveau d'étude requis, le recrutement, la rémunération, l'évolution de carrière....

➤ *Conclusion*



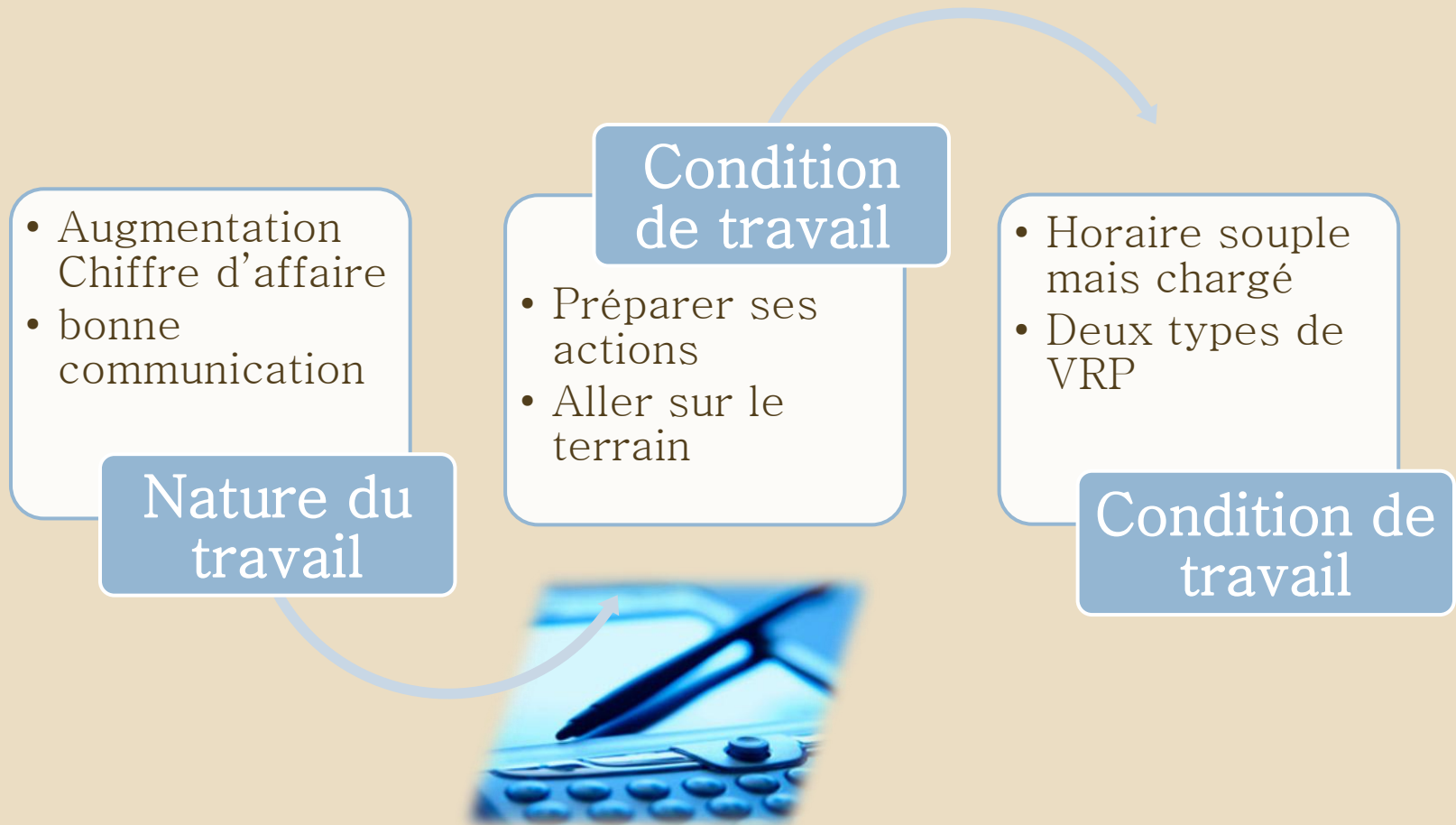
➤ *Introduction*



« Véritables traits d'union entre l'entreprise et sa clientèle (consommateurs ou autres entreprises), les vendeurs représentants placiers (VRP) sont aujourd'hui appelés commerciaux. »

➤ Développement

○ 1° partie : présentation du métier, du profil requit, du profil de poste...

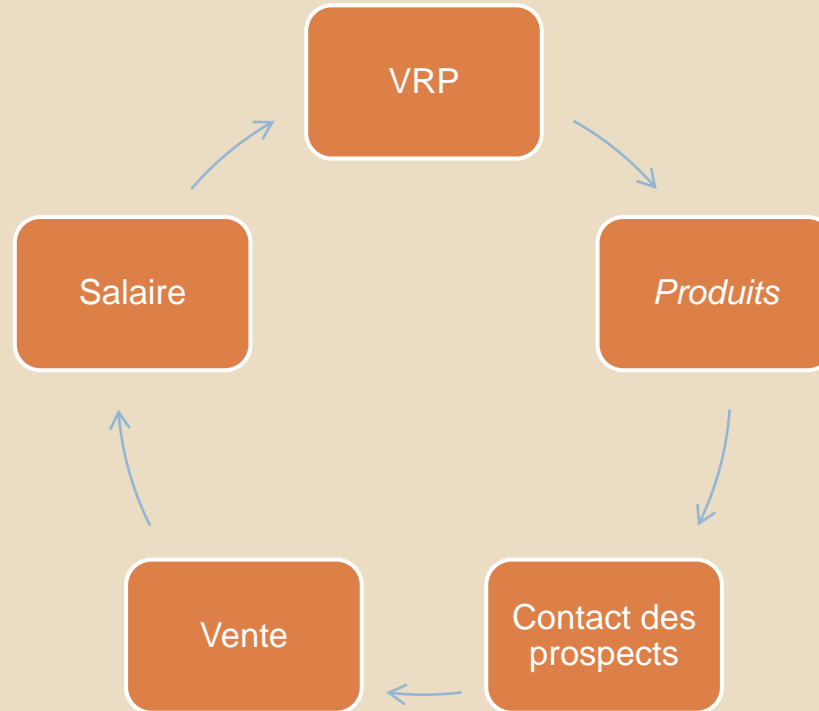




- 1^{er} partie : présentation du métier, du profil requis, du profil de poste...

Développement

Nature du travail





○ 1^o partie : présentation du métier, du profil requis, du profil de poste...

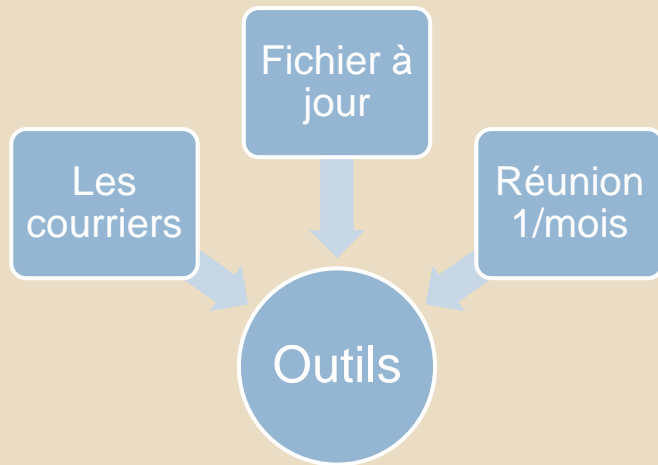
Développement

Condition de travail

- Préparer ses actions :

- Aller sur le terrain :

Plus de 50 km sur la route



➤ *Développement*

- 1° partie : présentation du métier, du profil requis, du profil de poste...

- Horaires :

- Souples

mais

- Chargés



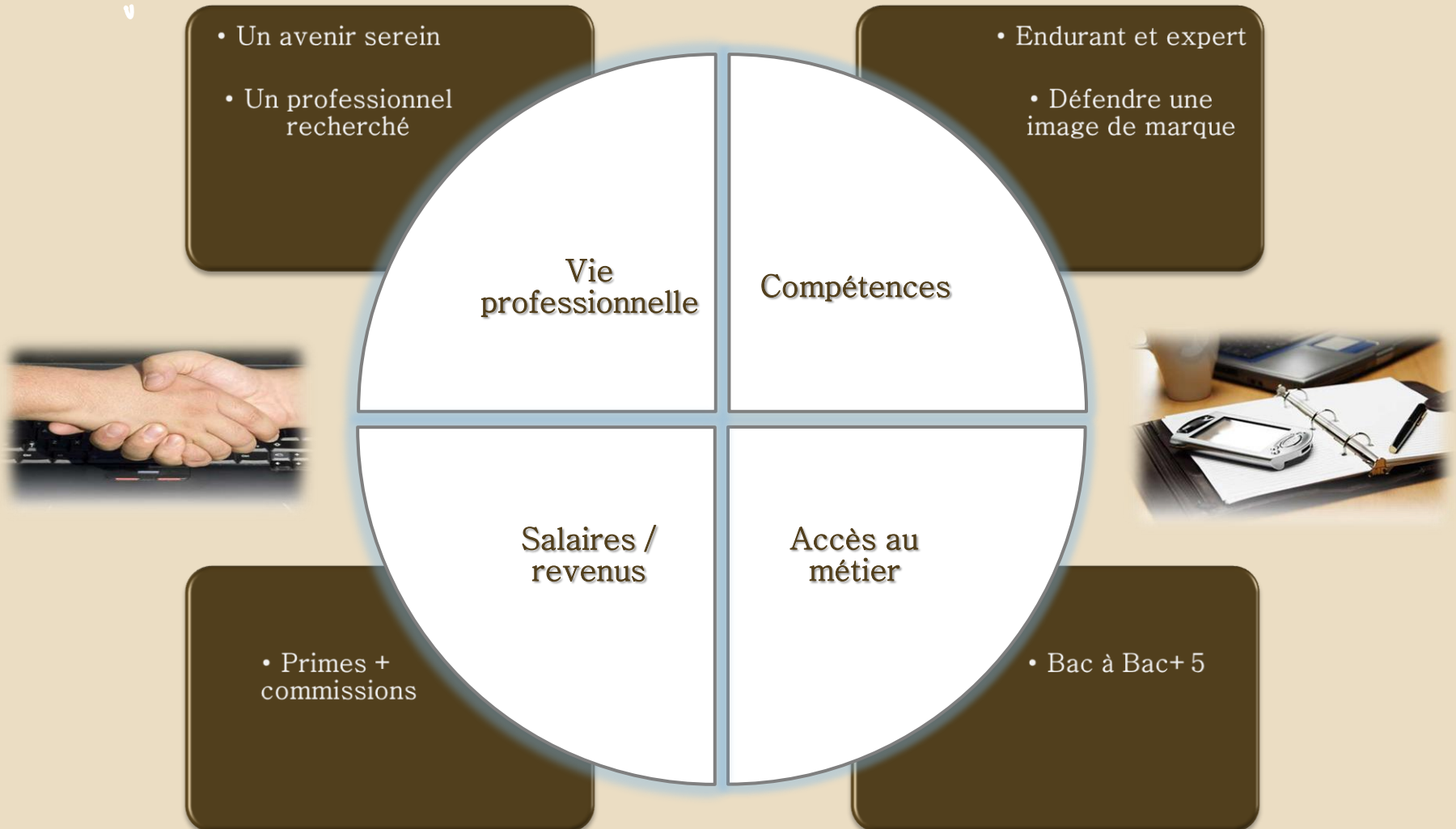
- Deux types de VRP :

- VRP exclusif

- VRP multicarte

➤ Développement

- 2° partie : le niveau d'étude requis, le recrutement, la rémunération, l'évolution de carrière...



➤ *Conclusion*

Mes atouts

- la bonne humeur
- l'exigence

Mes faiblesses

- la confiance en moi
- un manque parfois d'énergie.

Mon parcours professionnel

BEP VAM

BAC PRO
Vente

BTS



FIN DE L'EXPOSEE

AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?

