

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE

ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

DOSSIER PEDAGOGIQUE

UNITE D'ENSEIGNEMENT

**EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION :
TECHNICIEN COMMERCIAL**

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION

CODE : 71 42 42 U22 D2 CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 704 DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du XXXX
sur avis conforme du Conseil général**

EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION : TECHNICIEN COMMERCIAL

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION

1. FINALITES DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991, cette unité d'enseignement doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire;
- ◆ répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

L'unité d'enseignement vise à permettre à l'étudiant :

- ◆ d'approcher le monde du travail et l'entreprise ;
- ◆ de confronter ses compétences acquises en milieu scolaire à la pratique d'une entreprise ;
- ◆ de mener à bien, avec le degré d'autonomie le plus large possible, l'élaboration et le développement d'un projet professionnel.

L'unité d'enseignement doit permettre de vérifier si l'étudiant a intégré l'ensemble des acquis d'apprentissage de chacune des unités déterminantes de la section « Technicien commercial ».

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

Sans objet.

3. ACQUIS D'APPRENTISSAGE

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :

- ◆ de présenter un travail écrit et de le défendre oralement ;
- ◆ de démontrer son intégration de compétences liées au profil professionnel et d'argumenter ses choix.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :

- ◆ le degré de pertinence des choix posés et/ou des orientations prises,
- ◆ le degré de justesse et la précision des références utilisées,
- ◆ le niveau de qualité de la défense orale.

4. PROGRAMME

4.1. Etudiant

L'étudiant sera capable :

A partir d'une situation professionnelle définie ou validée par le chargé de cours,

- ◆ de mobiliser ses compétences en techniques commerciales ;
- ◆ d'élaborer un plan de travail adapté en tenant compte :
 - ◆ de la gestion du temps,
 - ◆ des ressources matérielles et logicielles disponibles,
 - ◆ des moyens de communication... ;
- ◆ de proposer une solution cohérente en justifiant ses choix ;
- ◆ d'élaborer un travail écrit de fin d'études présentant une application professionnelle réelle ou simulée et reprenant :
 - ◆ l'exposé de la situation,
 - ◆ le plan de travail élaboré,
 - ◆ l'argumentation des choix,
 - ◆ la solution proposée ;
- ◆ de le présenter oralement en mettant en valeur :
 - ◆ les attitudes et les comportements professionnels attendus dans l'exercice de la profession,
 - ◆ la capacité à intégrer les éléments techniques et à respecter les règles de déontologie propres à la profession.

Dans le cadre de cette unité d'enseignement, les scénarios validés intégreront selon l'ampleur du projet une ou plusieurs tâches parmi celles reprises au profil professionnel du « Technicien commercial » telles que :

- ◆ Argumenter une vente et assurer le processus achat-vente dans le respect des règles de l'éthique commerciale ;
- ◆ Identifier les publics cibles et les motivations d'achat ;
- ◆ Appliquer les techniques courantes de marketing (Promotion des produits et services dont il a la charge, placement des produits, définition du prix des produits ou services ...)
- ◆ Communiquer en milieu professionnel en utilisant, s'il échet, une langue étrangère ;
- ◆ Veiller à la gestion de la logistique courante en utilisant l'outil informatique ;
- ◆ Exploiter les TIC à des fins commerciales ;
- ◆ Appliquer les règles de sécurité et d'hygiène ;
- ◆ S'intégrer dans la vie professionnelle en tant que vendeur qualifié.

4.2. Chargé de cours

Le chargé de cours aura pour mission :

- ◆ de définir avec l'étudiant le scénario à développer ;
- ◆ de communiquer aux étudiants les exigences qualitatives du travail de fin d'études ;
- ◆ d'encourager chez l'étudiant la réflexion critique ;

- ◆ de conseiller l'étudiant dans le choix de l'application des différentes ressources à mettre en oeuvre, dans la rédaction et la présentation de son travail ;
- ◆ de vérifier régulièrement le bon déroulement du travail et d'en assurer le suivi.

5. CHARGE DE COURS

Un enseignant.

6. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.

7. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT

7.1. Etudiant : 80 périodes

Code U

Z

7.2. Encadrement de l'épreuve intégrée

Dénomination des cours	Classement	Code U	Nombre de périodes par groupe d'étudiants
Préparation de l'épreuve intégrée de la section « Technicien commercial »	CT	I	16
Epreuve intégrée de la section « Technicien commercial»	CT	I	4
Total des périodes			20