

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE

ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

DOSSIER PEDAGOGIQUE

SECTION

TECHNICIEN COMMERCIAL

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE DU TROISIEME DEGRE

CODE : 71 42 40 S20 D1

DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

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

TECHNICIEN COMMERCIAL

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR

1. FINALITES DE LA SECTION

1.1. Finalités générales

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

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale et culturelle;
- ◆ 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

Cette section a pour finalités de permettre à l'étudiant :

- ◆ de participer à la politique commerciale du magasin ou de l'entreprise en application de la stratégie imposée par la direction ;
- ◆ d'être l'intermédiaire entre le client (ou le fournisseur) et les services internes de son entreprise ;
- ◆ de proposer de nouvelles actions commerciales ;
- ◆ d'assurer les fonctions suivantes :
 - ◆ la réalisation et la consolidation du chiffre d'affaires de l'entreprise, en accueillant le client, en analysant ses besoins, en l'informant et le conseillant ;
 - ◆ la participation à la logistique notamment en utilisant les outils informatiques ;
 - ◆ la participation à la prospection et à la fidélisation de nouveaux clients ou de nouveaux fournisseurs ;
 - ◆ la communication en langue étrangère dans le cadre de relations commerciales.

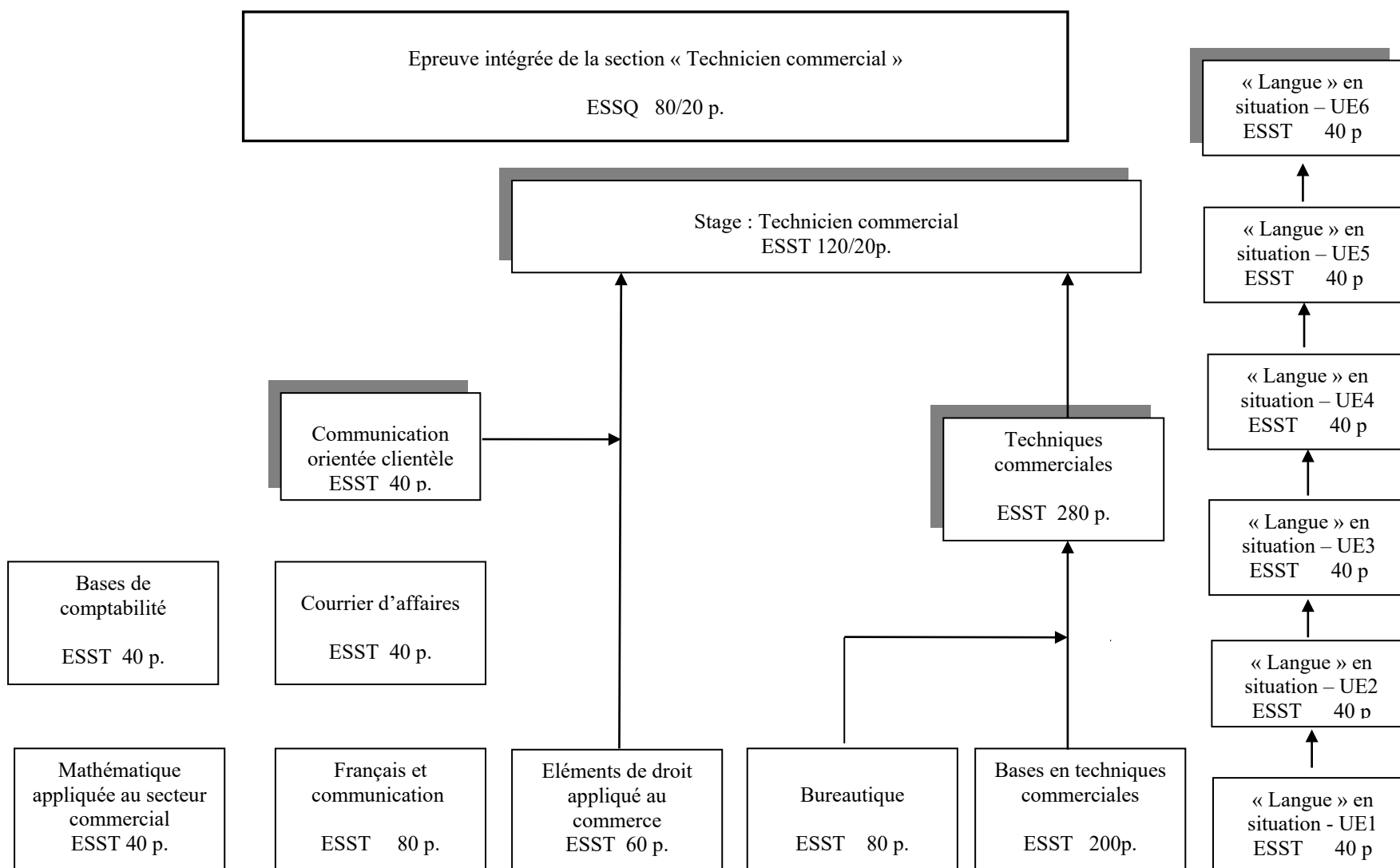
Le profil professionnel de « Technicien commercial », annexé à ce dossier, a été approuvé par le Conseil général de l'Enseignement de promotion sociale.

2. UNITES D'ENSEIGNEMENT CONSTITUTIVES DE LA SECTION

Intitulés	Classement des U.E.	Code des U.E.	Code du domaine de formation	Unités déterminantes	Nombre de périodes
A. Formation générale					
Français et communication	ESST	033123U21D1	001		80
Communication orientée clientèle	ESST	715520U21D1	701	x	40
Mathématique appliquée au secteur commercial	ESST	012330U21D1	001		40
B. Formation technique					
Bureautique	ESST	754123U21D1	709		80
Bases de comptabilité	ESST	711201U21D2	701		40
Courrier d'affaires	ESST	727101U21D2	701		40
Eléments de droit appliqué au commerce	ESST	713306U21D1	701		60
C. Formation spécifique : Technicien commercial					
Bases en techniques commerciales	ESST	714243U21D1	704		200
Techniques commerciales	ESST	714244U21D1	704	x	280
Langue étrangère					
Anglais en situation – UE 1	ESST	730211U21D2	705		40
Anglais en situation – UE 2	ESST	730212U21D2	705		40
Anglais en situation – UE 3	ESST	730213U21D2	705		40
Anglais en situation – UE 4	ESST	730214U21D2	705		40
Anglais en situation – UE 5	ESST	730215U21D2	705		40
Anglais en situation – UE 6	ESST	730216U21D2	705	x	40
Ou					
Néerlandais en situation – UE 1	ESST	730111U21D2	705		40
Néerlandais en situation – UE 2	ESST	730112U21D2	705		40
Néerlandais en situation – UE 3	ESST	730113U21D2	705		40
Néerlandais en situation – UE 4	ESST	730114U21D2	705		40
Néerlandais en situation – UE 5	ESST	730115U21D2	705		40
Néerlandais en situation – UE 6	ESST	730116U21D2	705	x	40
Ou					
Allemand en situation – UE 1	ESST	730311U21D2	705		40
Allemand en situation – UE 2	ESST	730312U21D2	705		40
Allemand en situation – UE 3	ESST	730313U21D2	705		40
Allemand en situation – UE 4	ESST	730314U21D2	705		40
Allemand en situation – UE 5	ESST	730315U21D2	705		40
Allemand en situation – UE 6	ESST	730316U21D2	705	x	40
Stage : Technicien commercial	ESST	714241U21D1	704	x	120/20
Epreuve intégrée de la section « Technicien commercial »	ESSQ	714242U22D1	704		80/20
TOTAL					1300/1140

TOTAL DES PERIODES DE LA SECTION	
A) nombre de périodes suivies par l'étudiant	1300
B) nombre de périodes professeur	1140

3. MODALITES DE CAPITALISATION



4. TITRE DELIVRE A L'ISSUE DE LA SECTION

Certificat de qualification de « Technicien commercial » correspondant au certificat de qualification de « Technicien/Technicienne commercial(e) » délivré par l'enseignement secondaire supérieur de plein exercice.

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE



CONSEIL GENERAL DE L'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

Profil professionnel

TECHNICIEN EN COMMERCIAL

Enseignement secondaire supérieur du troisième degré

Approuvé par le Conseil général de l'Enseignement de Promotion sociale le 1^{er} décembre 2017

TECHNICIEN¹ COMMERCIAL

I. POSITIONNEMENT AU NIVEAU DU CADRE FRANCOPHONE DES CERTIFICATIONS (CFC)

Ce profil professionnel sera positionné au niveau 4 du Cadre francophone des certifications.

II. CHAMP D'ACTIVITES

Du premier contact au service après-vente, le technicien commercial est un vendeur qualifié, et l'intermédiaire entre le client (ou le fournisseur) et les services internes de son entreprise. Indispensable pour réaliser et consolider le chiffre d'affaires de l'entreprise, il accueille le client, analyse ses besoins, l'informe et le conseille afin de trouver le produit ou le service qui va le satisfaire.

Il participe à la prospection de nouveaux clients (ou de nouveaux fournisseurs) et les fidélise afin d'augmenter le portefeuille commercial de l'entreprise. Il négocie aussi les meilleurs prix auprès des fournisseurs qu'il met en concurrence.

Il connaît la gamme des produits dont il a la charge pour être capable d'en expliquer les caractéristiques et le fonctionnement, d'argumenter la vente et de gérer le processus achat-vente.

Il décrit la gamme des produits dont il a la charge et est capable d'en expliquer les caractéristiques et le fonctionnement, afin d'argumenter la vente et de gérer le processus achat-vente.

Il dispose de compétences de base en études de marché, en organisation des entreprises de distribution et de leurs systèmes de travail, en gestion des activités administratives, financières et logistiques. Il participe ainsi concrètement à la politique commerciale du magasin ou de l'entreprise en application de la stratégie imposée par la direction. Il peut, à son niveau de responsabilité, proposer de nouvelles actions.

Il participe à la logistique afin de gérer les stocks, dresser un inventaire, commander et réceptionner des marchandises, notamment en utilisant les outils informatiques.

De bonne présentation, il fait preuve de correction, discrétion et honnêteté et respecte l'éthique commerciale. Il s'intègre dans une équipe et connaît les limites de sa compétence.

Dans le cadre de relations commerciales, il s'exprime dans une langue étrangère.

¹ Le masculin est utilisé à titre épique

III. TACHES

- ♦ 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

IV. DEBOUCHES

Le technicien commercial est amené à travailler en magasin, dans les supermarchés ou hypermarchés, dans les magasins de luxe, dans l'e-commerce ou encore en tant que délégué commercial itinérant.