

**INSTITUT PROVINCIAL D'ENSEIGNEMENT  
DE PROMOTION SOCIALE DE JEMEPPE**  
ORIENTATION ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL & ÉCONOMIQUE

Quai des Carmes, 43 - 4101 Jemeppe  
04 279 47 56-57-58-60  
psseraingg@provincedeliege.be

[www.ipepsjemeppe.be](http://www.ipepsjemeppe.be)

**INFORMATIONS PRATIQUES**

**DURÉE DES ÉTUDES**

- Formation en 1 an : du 19/04/2021 au 01/04/2022
- Tests et entretien de motivation :  
entre le 24/03/2021 et le 02/04/2021

**CONDITIONS D'ADMISSION**

- Être demandeur-euse d'emploi (gratuité d'inscription)
- Être titulaire du CE2D ou du CESI (ou réussir un test d'admission)

**TITRE DÉLIVRÉ**

- Certificat de qualification de l'enseignement de promotion sociale correspondant au certificat de qualification délivré par l'enseignement de plein exercice
- À l'issue de la formation, possibilité de s'inscrire au complément permettant d'obtenir le CESS

**AVANTAGES FINANCIERS**

- 1 € brut de l'heure
- Prime de formation d'1 € brut par heure de formation prestée sous certaines conditions

**AVANTAGES LIÉS AU CONTRAT FOREM F70BIS**

- Intervention dans les frais éventuels de garderie et/ou de crèche (sous certaines conditions)
- Conservation des allocations d'insertion, de chômage ou du RIS (revenu d'intégration sociale)
- Intervention dans les frais de déplacement

**STATUT DU-DE LA STAGIAIRE**

- Maintien du statut antérieur à la prestation
- Possibilité d'obtenir un ordinateur en prêt durant la formation

**MÉTIER EN SITUATION CRITIQUE**

PROGRAMME DES COURS (SUR 2 ANS) TECHNICIEN·NE COMMERCIAL·E	PÉRIODES
<b>A. Formation générale</b>	
Français et communication	80
Communication orientée clientèle	40
Mathématiques appliquées au secteur commercial	40
<b>B. Formation technique</b>	
Bureautique	80
Bases de comptabilité	40
Courrier d'affaires	40
Éléments de droit commercial appliqués au commerce	60
<b>C. Formation spécifique</b>	
Bases en techniques commerciales	200
Techniques commerciales	280
Langue étrangère	
Anglais en situation – UE 1	40
Anglais en situation – UE 2	40
Anglais en situation – UE 3	40
Anglais en situation – UE 4	40
Anglais en situation – UE 5	40
Anglais en situation – UE 6	40
<b>STAGE</b>	<b>120</b>
<b>ÉPREUVE INTÉGRÉE DE LA SECTION</b>	<b>80</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1300</b>

DGE-SPIC Avril 2020 PM - Éditeur responsable : Province de Liège, Place saint Lambert 18A, 4000 Liège

IPEPS JEMEPPE



# TECHNICIEN·NE COMMERCIAL·E

Formation organisée en collaboration  
avec le FOREM



Conventions EPS-FOREM





## PROFIL DE LA FONCTION

Le-la technicien-ne commercial-e est un-e vendeur-euse qualifié-e. L'argumentation d'une vente et la gestion du processus achat-vente sont donc centrales dans ce profil de formation.

Ceci postule :

- Une identification précise des publics cibles de l'action commerciale et de leurs motivations d'achat,
- Une connaissance précise des produits et services, de leurs caractéristiques objectives et subjectives,
- Une maîtrise suffisante des techniques courantes de marketing.

L'utilisation des outils informatiques (traitement de texte, base de données, tableur, logiciel comptable, télécommunications) est indispensable pour s'inscrire dans les mutations actuelles de l'activité commerciale.

## CHAMP D'ACTIVITÉ

Du premier contact au service après-vente, le-la technicien-ne est un-e vendeur-euse qualifié-e, 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-elle accueille le client, analyse ses besoins, l'informe et le conseille afin de trouver le produit ou le service qui va le satisfaire.

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

Il-Elle connaît et décrit la gamme des produits dont il-elle 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-Elle 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-Elle participe ainsi concrètement à la politique commerciale du magasin ou de l'entreprise en application de la stratégie imposée par la direction. Il-Elle peut, à son niveau de responsabilité, proposer de nouvelles actions.

Il-Elle 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-elle fait preuve de correction, discrétion et honnêteté et respecte l'éthique commerciale. Il-Elle s'intègre dans une équipe et connaît les limites de sa compétence. Dans le cadre de relations commerciales, il-elle s'exprime dans une langue étrangère.

## TÂCHES

- Appliquer des techniques de marketing ;
- Argumenter une vente ;
- Assurer le processus achat-vente ;
- Communiquer en milieu professionnel ;
- Utiliser les outils informatiques ;
- Appliquer les règles de sécurité et d'hygiène ;
- S'intégrer dans la vie professionnelle.

## FINALITÉS DE LA SECTION

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

- 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 consultant,
  - 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.

## DÉBOUCHÉS

Toutes les fonction de vendeur-euse expérimenté-e en interne à l'entreprise ou en externe.

