



## La section « Techniques Commerciales »

Véritable tremplin vers un emploi dans la vente, cette option débouche donc sur l'obtention d'un certificat de qualification (CQ6) mais également sur l'octroi du CESS pour poursuivre des études supérieures ainsi que sur la délivrance du certificat de connaissances de gestion de base !

C'est-à-dire **trois diplômes en un** !! Après, à toi de choisir : travail ou études supérieures !

Les cours d'options sont dispensés par une équipe pédagogique stable et expérimentée depuis 2002.

Ci-dessous, quelques pistes utiles pour te lancer dans l'aventure :

### Le profil de formation :

Il est axé sur sept fonctions fondamentales :

- 1 : Appliquer des techniques de marketing
- 2 : Argumenter une vente
- 3 : Assurer le processus achat-vente
- 4 : Communiquer en milieu professionnel
- 5 : Utiliser les outils informatiques
- 6 : Appliquer les règles de sécurité et d'hygiène
- 7 : S'intégrer dans la vie professionnelle

### Le métier :

Le technicien commercial/la technicienne commerciale est avant tout un vendeur qualifié/une vendeuse qualifiée. Les fonctions 2 (argumentation d'une vente) et 3 (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.

La littérature spécialisée et les responsables d'entreprises insistent sur la nécessité d'une solide formation théorique de ce type de personnel, formation ciblée sur des compétences d'analyse des études de marchés, de compréhension du fonctionnement des entreprises de distribution et de



l'architecture de leurs systèmes de travail, de gestion des activités administratives, financières et logistiques.

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

Les qualités de présentation, de correction, de discrétion, d'honnêteté doivent être également soulignées. La pratique courante d'une langue étrangère est par ailleurs souvent exigée par les employeurs.

#### Les stages :

2 semaines en 5TC (dans un point de vente de plus de 400m<sup>2</sup>) + rédaction d'un rapport de stage

4 semaines en 6TC (dans un point de vente de moins de 400m<sup>2</sup>) + rédaction d'un rapport de stage

#### Les débouchés :

- Vendeur (sédentaire ou itinérant)
- Toutes études supérieures de type court (surtout à orientation économique)
- Etudes supérieures de type long à orientation économique

---

**Pour aller plus loin, suivre le lien suivant : <https://monecolemonmetier.cfwb.be/memm-options/metier/technicien-commercialtechnicienne-commerciale/>**

---