



**Bachelier en Techniques et services -
Option : Technico-commercial**

PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT

Année académique 2020-2021

1. Identification de la Haute Ecole

1. Nom de la Haute Ecole : **Haute Ecole Libre Mosane (HELMo)**
2. Adresse du siège social : **Mont St-Martin 41 - 4000 Liège**
3. Réseau : **Libre Confessionnel**

2. Identification de la formation

1. Intitulé de la section concernée : **Techniques et services - Option : Technico-commercial**
2. Localisation de la formation : **HELMo, Campus de l'Ourthe Quai du Condroz, 28, 4031 Angleur**
3. Classement de la formation :
 - a) Enseignement supérieur de type **court**
 - b) Secteur : **Sciences et techniques**
 - c) Domaine : **Sciences de l'ingénieur et technologie**
 - d) Grade académique : **Bachelier (niveau 6)**

3. Présentation générale de la formation et du profil d'enseignement

La formation du bachelier en Techniques et Services, option technico-commercial est née en 1999. HELMo est actuellement, en Belgique francophone, la seule école supérieure à proposer cette de formation qui associe deux orientations techniques à une formation générale commerciale : Informatique & Multimédia et Matériaux & Construction

L'ambition de cette formation : préparer des technico-commerciaux qui exerceront leur activité dans les firmes industrielles ou commerciales qui fournissent des produits ou des services industriels.

Le métier de technico-commercial se caractérise par la mise en œuvre d'une double compétence

- un savoir-faire commercial
- une maîtrise des processus techniques de production.

Joindre ces deux compétences constitue sans conteste la particularité de ce métier et de cette formation : former un «technico-commercial» efficace, dont la connaissance de «son secteur d'activité» (et pas seulement de son produit) est très appréciée par tous les partenaires des différents secteurs industriels.

Le savoir-faire commercial, c'est maîtriser la gestion commerciale, posséder de réelles qualités de communicateur à l'interne et à l'externe, ce qui inclut la pratique de l'Anglais et la maîtrise des techniques de marketing et d'étude de marché.

La connaissance technique, c'est maîtriser les méthodes et contraintes de conception, fabrication et utilisation des produits industriels internes et externes à l'entreprise, et se tenir en permanence au courant de l'actualité technologique et de l'évolution du secteur industriel dans lequel l'entreprise évolue.

Le technico-commercial doit cerner précisément les attentes du client afin de lui fournir le produit qu'il attend. Il est donc le maillon essentiel des entreprises, l'interface indispensable entre les attentes du marché et les contraintes de production.

Les bacheliers en Techniques et services seront également tout particulièrement sensibles, par la nature de leur formation, aux valeurs sociétales et surtout aux principes du développement durable et à la responsabilité, dans ces matières, des entreprises qui les emploient.

Les secteurs dans lesquels ils exerceront leurs compétences sont divers et variés tels que délégué technico-commercial ou agent commercial au sein de firmes commerciales ou industrielles distributrices de produits ou services. La polyvalence de la formation permet aussi de briguer les postes de chef des ventes, chef de produits, chef de projets, chef d'agence, directeur commercial, acheteur... ou de créer sa propre entreprise.

Afin de former des étudiants qui répondront au profil ci-dessus, la formation proposée par HELMo offre des activités d'enseignement basées sur la pratique, sur de nombreux contacts avec le monde professionnel et sur des projets concrets.

Citons quelques initiatives :

- De nombreux travaux pratiques sont organisés dans les matières techniques : dessin assisté par ordinateur, traitement d'images, ...
- Une journée Technico-commerciale est organisée chaque année par des étudiants de troisième année, dans le cadre de leurs cours d'Organisation d'événements. Ils programment des conférences sur un thème d'actualité. Ces conférences sont destinées à l'ensemble de la section, ouvertes aux enseignants du secondaire et au monde de l'entreprise.
- Les projets d'entreprises induisent une collaboration étroite avec plusieurs partenaires. Ces projets de travail en groupe consistent à résoudre une problématique en coopération avec une entreprise. Le travail en groupe démarre au mois de septembre et se termine en mai par la remise d'un rapport écrit et par une défense orale devant un jury composé de d'enseignants de l'école et de représentants d'entreprises. Une foire commerciale à destination des clients potentiels est également organisée.
- Chaque année également, les étudiants de troisième année découvrent des professionnels en action grâce à leurs stages. Ces stages constituent une première expérience professionnelle et permettent souvent de nouer des relations professionnelles avec le secteur. Lors de ces stages et travaux qui s'y rapportent (travail de fin d'études, défense orale), la section entre en contact avec des professionnels du secteur : maître de stage et membres extérieurs des jurys de

défense. Ces rencontres permettent d'avoir une évaluation de la formation des étudiants.

En complément des volets technologiques et économiques, la formation vise à préparer les étudiants à être des citoyens actifs dans une société démocratique.

4. Acquis d'apprentissage terminaux et Référentiel de compétences

Le bachelier en Techniques et Services est capable :

- de négocier une solution commerciale dans une situation difficile de négociation.
- de prospecter pour une entreprise en mobilisant les techniques commerciales et relationnelles.
- de proposer une solution technique en fonction de l'utilité et de l'impact pour une entreprise.
- de rechercher et intégrer les réglementations de manière pertinente dans les solutions proposées.
- de collaborer à la conception, à l'amélioration et au développement d'une solution à une problématique technico-commerciale, et le cas échéant, l'implémenter et l'évaluer.
- de participer à un entretien d'embauche en anglais/néerlandais.

Compétences	Capacités
1. Communiquer et informer	1.1 Choisir et utiliser les moyens d'informations et de communication adaptés
	1.2 Mener une discussion, argumenter et convaincre de manière constructive
	1.3 Assurer la diffusion vers les différents niveaux de la hiérarchie (interface)
	1.4 Utiliser le vocabulaire adéquat
	1.5 Présenter des prototypes de solution et d'application techniques
	1.6 Utiliser une langue étrangère
2. Collaborer à la conception, à l'amélioration et au développement de projets techniques	2.1 Elaborer une méthodologie de travail
	2.2 Planifier des activités
	2.3 Analyser une situation donnée sous ses aspects scientifiques
	2.4 Rechercher et utiliser les ressources adéquates
	2.5 Proposer des solutions qui tiennent compte des contraintes

3. S'inscrire dans une démarche de respect des réglementations	3.1 Respecter le code du bien-être au travail
	3.2 Participer à la démarche qualité
	3.3 Respecter les normes, les procédures et les codes de bonne pratique
	3.4 Intégrer les différents aspects du développement durable
4. Mobiliser les techniques commerciales et relationnelles	4.1 Identifier les variables d'environnement du client
	4.2 Utiliser les ressources pertinentes pour préparer une négociation et vendre une solution
	4.3 Développer une communication technique et commerciale efficace en utilisant des techniques adaptées
5. Conseiller et négocier une solution commerciale	5.1 Appréhender le projet du client
	5.2 Elaborer et proposer une solution technique
	5.3 Finaliser et suivre le projet
6. Organiser son action technico-commerciale	6.1 Utiliser les outils informatiques de vie journalière
	6.2 Prospecter le marché
	6.3 Gérer son portefeuille client
	6.4 Développer la relation client

5. Organisation en unités de formation

BLOC 1

		C	H
C1-B1-Q1-UE1	Approche des secteurs/métiers	2	30
	Organisation du secteur numérique		15
	Organisation du secteur de la		15
C1-B1-Q1-UE2	Techniques graphiques	6	69
	Technique Graphique		27
	Infographie		42
C1-B1-Q1-UE3	Bases scientifiques	4	45
	Mathématiques appliquées		15
	Physique appliquée		15
	Science des matériaux		15
C1-B1-Q1-UE4	Pratique des affaires	7	82
	Economie		27
	Droit de l'entreprise		15
	Pratique des affaires		40
C1-B1-Q1-UE5	Techniques de communication	3	42
	Techniques de communication		42
C1-B1-Q1-Q2-UE6	Esprit d'entreprendre	9	63
	Projet d'entreprise		63
C1-B1-Q1-Q2-UE7	Anglais	7	70
	Anglais		70
C1-B1-Q2-UE8	Outils informatiques 1	8	96
	Dessin assisté par ordinateur		36
	Outils de gestion de données		27
	Matériel numérique et Solutions		33
C1-B1-Q2-UE9	Sciences	9	126
	Physique appliquée		42
	Mathématiques & Statistiques		42
	Sciences des matériaux		42
C1-B1-Q2-UE10	Gestion commerciale	2	32
	Gestion commerciale		32
C1-B1-Q2-UE11	Démarche commerciale	3	45
	Démarche commerciale		15
	Psychologie et écoute du client		15
	Ethique		15

P = Prérequis

C = Corequis

BLOC 2

		C	H	
C1-B2-Q1-UE12	Matériaux et construction 1 *	7	87	
	Matériaux artificiels & élaborés		21	
	Structures courantes du bâtiment		27	
	Matériaux naturels		39	
C1-B2-Q1-UE13	Technologies numériques †	3	45	
	Multimédia		15	
	Business cases et organisation de la production numérique		30	
C1-B2-Q1&Q2-UE14	Développement Web †	5	64	
	Développement Web		49	
	Outils de gestion de données		15	
C1-B2-Q1-UE15	Droit et Entrepreneuriat	4	48	
	Droit de l'entreprise		21	
	Entrepreneuriat		27	
C1-B2-Q1-Q2 UE16	Gestion d'un projet d'entreprise	12	159	
	Communication d'entreprise		24	
	Ethique et développement durable		15	
	Etude de marché		42	
	Méthodes de créativité		27	
	Techniques de communication		30	
	Projet d'entreprise		21	
	C1-B2-Q1-Q2 UE17	Anglais	6	54
		Anglais		54
	C1-B2-Q1 -Q2-UE18	Techniques de vente	5	54
Techniques de Vente & Négociation			54	
C1-B2-Q1 -Q2-UE19	Marketing B2B	3	42	
	Marketing B2B		42	
C1-B2-Q1-Q2 UE20	Neerlandais	6	54	
	Néerlandais		54	
C1-B2-Q2-UE21	Insertion professionnelle	5	45	
	Séminaire de préparation au stage		20	
	Foires & Salons		25	
C1-B2-Q2-UE22	Psychologie et écoute du client	3	33	
	Psychologie et écoute du client		33	
C1-B2-Q2-UE23	Bases techniques en construction *	4	51	
	Acoustique		15	
	Thermodynamique		21	
	Télécommunications		15	
C1-B2-Q2-UE24	Matériaux et construction 2 *	5	73	
	Matériaux artificiels & élaborés		33	
	Gros œuvre		28	
	Matériaux naturels		12	
C1-B2-Q2-UE25	Télécommunications †	5	57	
	Télécommunications		15	
	Télécommunications avancées		42	
C1-B2-Q2-UE26	Technologies numériques 2 †	3	45	
	Nouvelles technologies		30	
	Multimédia		15	

BLOC 3

		C	H
C1-B3-Q1-UE27	Domotique *	4	45
	Electricité du bâtiment		15
	Domotique		30
C1-B3-Q1-UE28	Second oeuvre *	8	96
	Second œuvre		96
C1-B3-Q1-UE29	Menuiserie *	3	39
	Menuiserie		39
C1-B3-Q1-UE30	Outils informatiques avancés †	5	63
	Outils d'Ebusiness & d'Ecommerce		36
	Logiciels de gestion d'entreprise (ERP)		27
C1-B3-Q1-UE31	Solutions numériques avancées †	3	30
	Big Data		15
	Solutions numériques avancées		15
C1-B3-Q1-UE32	Nouvelles Technologies †	7	87
	Projet multimédia		36
	Domotique		30
C1-B3-Q1-UE33	Anglais	3	28
	Anglais		28
C1-B3-Q1-UE34	Neerlandais	3	28
	Néerlandais		28
C1-B3-Q1-UE35	Managt événementiel et veille technologique	4	60
	Correspondances et rapports		15
	Conférences Visites Séminaires		15
	Techniques de communication		15
	Organisation d'évènements		15
C1-B3-Q1-UE36	Prospection et Négociation	4	54
	Prospection commerciale		27
	Techniques de vente et Négociation		27
C1-B3-Q1 et/ou Q2 -UE37	Stage en entreprise	8	200
	Stage en entreprise		
C1-B3-Q1 et/ou Q2 -UE38	Travail de fin d'études	18	50
	Travail de fin d'études		40
	Défense orale		10
C1-B3-Q1 et/ou Q2 -UE39	Stage linguistique	5	100
	Rapport de stage et entretien oral		100

[*] Orientation Matériaux et Construction

[†] Orientation Multimédia et Numérique

6. Justifications des modifications apportées par rapport à la version de 2019-2020 et des UE sur 2 quadrimestres

Modifications

- Pas de modifications par rapport à la version de 2019-2020

UEs sur 2 quadrimestres

UE7 du bloc1 et UE14, UE17, UE18, UE19 et UE20 du bloc2 : ces unités s'étendent sur les deux quadrimestres afin de n'organiser une évaluation certificative qu'après deux quadrimestres de pratique. Les acquis d'apprentissage en langues étrangères et en communication s'acquièrent en effet en général plus lentement.

UE6 du bloc1 et UE16 du bloc2 : les projets d'entreprise demandent aux étudiants de mettre en œuvre les acquis d'apprentissage de toutes les autres unités du bloc concerné. Les étudiants y travaillent toute l'année et améliorent de manière itérative les différents livrables exigés.