

# Bachelier en Techniques et services Option: Technico-commercial PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT

Année académique 2023-2024

### 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 45 - 4000 Liège

3. Réseau : Libre Confessionnel

### 2. Identification de la formation

- Intitulé du cursus concerné : Techniques et services Option : Technicocommercial
- 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 :

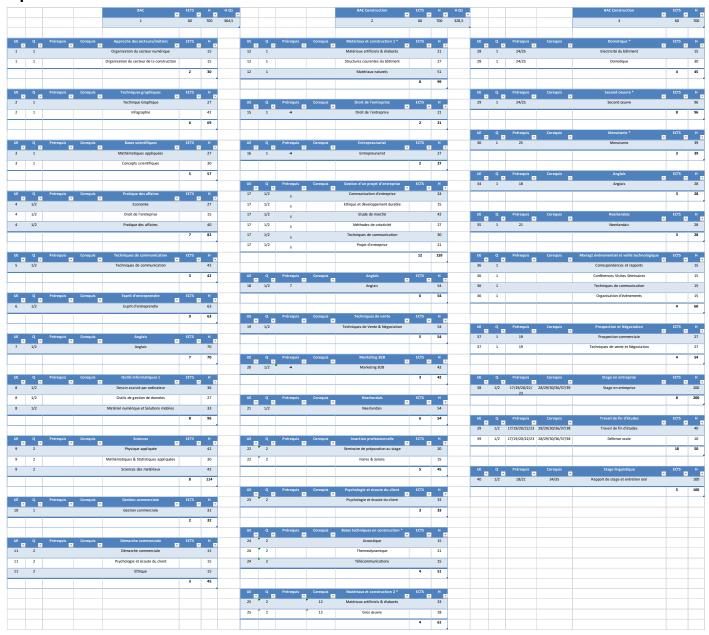
- de négocier une solution commerciale dans une situation difficile de négociation.
- de prospecter pour une entreprise en mobilisant les techniques commerciales et relationnelles.
- de proposer une solution technique en fonction de l'utilité et de l'impact pour une entreprise.
- de rechercher et intégrer les règlementations 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
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

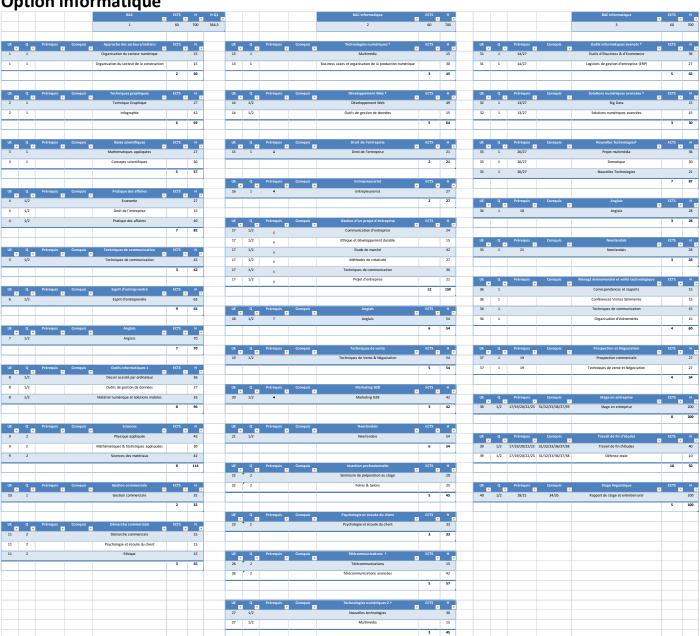
	_
	2.3 Analyser une situation donnée
	sous ses aspects scientifiques
	2.4 Rechercher et utiliser les
	ressources adéquates
	2.5 Proposer des solutions qui tiennent
	compte des contraintes
3. S'inscrire dans une démarche de	3.1 Respecter le code du bien-être au
respect des règlementations	travail
	3.2 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	4.1 Identifier les variables
et relationnelles	d'environnement du client
et relationnelles	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	5.1 Appréhender le projet du client
commerciale	o. 17 apprononaci io projet da cilent
- Commerciale	5.2 Elaborer et proposer une solution
	technique
	5.3 Finaliser et suivre le projet
	o.o i manoor ot carvio to projet
6. Organiser son action technico-	6.1 Utiliser les outils informatiques de
commerciale	vie journalière
	6.2 Prospecter le marché
	, i
	6.3 Gérer son portefeuille client
	6 4 Dávoloppor la relation aliant
	6.4 Développer la relation client

### 5. Organisation en unités de formation

### **Option construction**



**Option informatique** 



6. Justifications des modifications apportées par rapport à la version de 2022-2023 et des UE sur 2 quadrimestres

#### **Modifications**

 Les AAs Concepts scientifiques, Physique appliquée et Science des matériaux de l'UE3 Bases scientifiques ont été regroupées en une seule AA Concepts scientifiques.

Dans la pratique ces 3 AA étaient enseignées ensemble. Il semblait donc plus judicieux de n'en faire plus qu'une seule pour une meilleure lisibilité du programme par les étudiants.

### **UEs sur 2 quadrimestres**

- L'UE5 Techniques de communication a été répartie sur 2 quadrimestres afin d'éviter une concentration de travail trop importante pour les étudiants.
- L'AA Matériel numérique et Solutions mobiles de l'UE8 Outils informatiques 1 a été répartie sur 2 quadrimestres afin d'éviter une concentration de travail trop importante pour les étudiants.
- Le nombre d'heures de mathématiques appliquées des UEs 3 et 9 a été rééquilibré. Douze heures de l'UE9 du Q2 ont été retirées pour être ajoutées à l'UE3 du Q1.