



TECHNICIEN COMMERCIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION :



TITRE DÉLIVRÉ:

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.

Durée de la formation :

2 ANS – en journée

Débouchés :

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.

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 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.

La formation permettra à l'apprenant d'acquérir les compétences pour:

- 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

Programme de la formation:

Première année:

Néerlandais et néerlandais en situation, mathématiques appliquées, comptabilité, droit commercial, communication orientée clientèle, français et communication, orthographe, bases et techniques commerciales, courrier d'affaires, bureautique.

Deuxième année:

Techniques commerciales, stage et Epreuve intégrée.

Les cours sont organisés en modules et sont à suivre de manière continue.

Informations :

Rue Jean-Baptiste Berger, 1
7100 La Louvière
T : 064 236 900

Suivez notre actualité !

www.lalouviere.be
facebook.com/Format21PromotionSocialeLaLouviere/