

MON ÉCOLE, MON MÉTIER



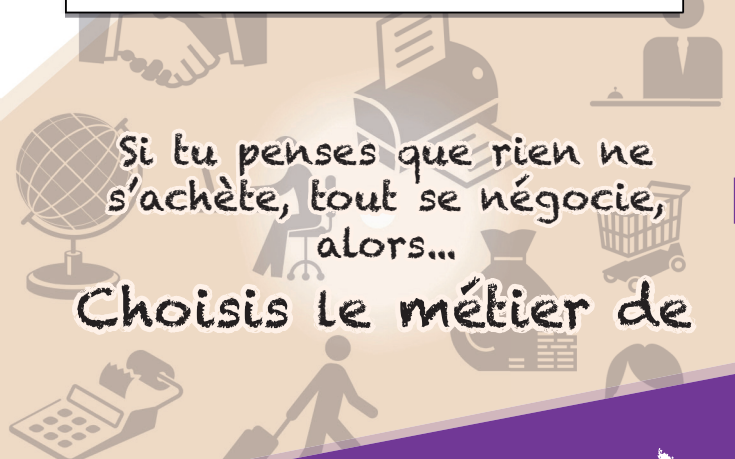
- ➔ Tu acceptes un emploi à 50 km de ton domicile ?
- ➔ Tu es prêt(e) à travailler chez toi, dans le train ou en avion ?
- ➔ Tu penses changer d'emploi plusieurs fois dans ta carrière ?
- ➔ Tu souhaites passer les frontières et travailler à l'étranger ?



Oui ? Non ?

www.MonEcoleMonMetier.be

En partenariat avec
W-B E, le CPEONS, le SEGEC, la FELSI, le SFMQ,
ACTIRIS et le FOREM.



Si tu penses que rien ne s'achète, tout se négocie, alors...

Choisis le métier de

TECHNICIEN(NE)
COMMERCIAL(E)



- Diplômé
- Convaincant(e)
- Perspicace
- Courtois(e)

Les aptitudes

TECHNICIEN(NE)
COMMERCIAL(E)



Les activités

- Accueillir et informer la clientèle
- Appliquer les techniques de marketing
- Argumenter et convaincre le client
- Communiquer en langues étrangères
- Rédiger des documents commerciaux
- Assurer le processus d'approvisionnement
- Utiliser les logiciels informatiques courants
- Respecter les législations en vigueur

Le technicien/la technicienne commerciale(e) a accès à tous les secteurs de l'activité commerciale. Il/elle peut évoluer de vendeur(se) à délégué(e) commercial(e), chef(fe) de rayon, gérant(e) de magasin, commerçant(e) indépendant(e), etc.

Il/elle est polyvalent(e) : il/elle gère les stocks, dresse l'inventaire, passe les commandes, négocie les contrats. Il/elle possède également une très bonne maîtrise de l'outil informatique. Le plus souvent, le technicien/la technicienne commerciale(e) pratique une ou plusieurs langues étrangères. Il/elle s'exprime aisément, soigne sa présentation, se montre discret et honnête.

Le technicien/la technicienne commerciale(e) est un(e) vendeur(se) qualifié(e) qui informe et conseille le client afin de trouver le produit ou le service qui va satisfaire ses besoins. Il/elle maîtrise les techniques courantes du marketing et met son expertise au service de l'entreprise en proposant de nouvelles actions susceptibles d'accroître les ventes.

Le métier



Une formation de qualification technique

Marché de l'emploi

JE CHERCHE UN EMPLOI ?

C.Q.6
+
C.E.S.S.

+ Certificat de gestion de base

5^e et 6^e TQ

JE CONTINUE MA FORMATION ?

7^e P

C.Q.7

3^e et 4^e

Enseignement supérieur

CESS → Certificat d'Enseignement Secondaire Supérieur
CQ6, CQ7 → Certificats de Qualification

Les secteurs de débouchés

- Commerce de détail : magasins d'alimentation générale, d'équipements, de biens culturels et de loisirs, marchés, magasins d'e-commerce, vente par correspondance, etc.
- Commerce de gros : produits agricoles bruts, alimentaires, équipements, etc.
- Finances, banques et assurances
- Services aux particuliers et aux entreprises
- ...

- Complément en techniques de vente
- Complément en accueil

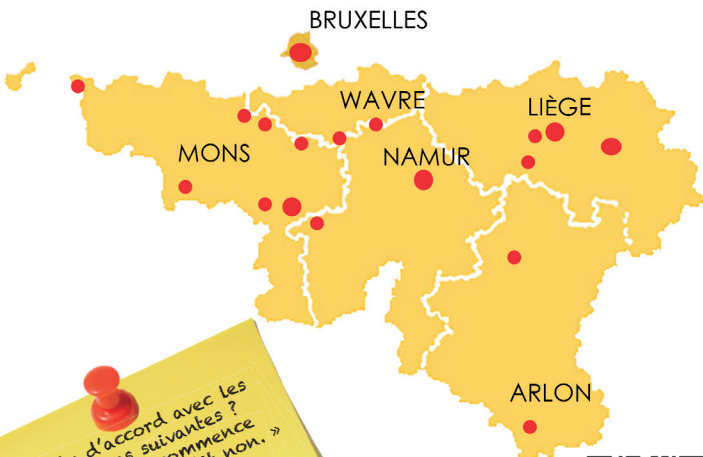
- Bacheliers professionnalisants (ex. E-business, Commerce extérieur)
- Bacheliers de transition => Masters (ex. Sciences de gestion)

TES CHANCES DE TROUVER UN EMPLOI ?

Accès à l'emploi en Wallonie !



Les écoles en Fédération Wallonie-Bruxelles



Es-tu d'accord avec les citations suivantes ?
« La vente commence quand le client dit non. »
Jean Saint-Mieux
« Le vendeur qui n'est pas cru est cuit. » Anonyme
« Pour vendre, dis du bien, pour acheter, dis du mal. » Proverbe
« Pour un client, la 1^{re} impression est toujours la bonne, surtout si elle est mauvaise. » Michaël Aguilar



Enseignement de plein exercice ●
Enseignement en alternance ●

UN EXEMPLE DE PLANNING DE COURS

Cours généraux

Mathématique
Français
Langues
...

Cours de l'option

Droit social, fiscal, commercial...
Economie générale et financière
Informatique de gestion
Comptabilité générale
Techniques de vente et de marketing
...