

**MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE**

**ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT**

**ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE**

**DOSSIER PEDAGOGIQUE**

**UNITE D'ENSEIGNEMENT**

**EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION :  
TECHNICIEN COMMERCIAL**

**ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION**

<p><b>CODE : 71 42 42 U22 D2</b> <b>CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 704</b> <b>DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX</b></p>
---

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du XXXX  
sur avis conforme du Conseil général**

# **EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION : TECHNICIEN COMMERCIAL**

## **ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE QUALIFICATION**

### **1. FINALITES DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT**

#### **1.1. Finalités générales**

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991, cette unité d'enseignement doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire;
- ◆ répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

#### **1.2. Finalités particulières**

L'unité d'enseignement vise à permettre à l'étudiant :

- ◆ d'approcher le monde du travail et l'entreprise ;
- ◆ de confronter ses compétences acquises en milieu scolaire à la pratique d'une entreprise ;
- ◆ de mener à bien, avec le degré d'autonomie le plus large possible, l'élaboration et le développement d'un projet professionnel.

L'unité d'enseignement doit permettre de vérifier si l'étudiant a intégré l'ensemble des acquis d'apprentissage de chacune des unités déterminantes de la section « Technicien commercial ».

### **2. CAPACITES PREALABLES REQUISES**

Sans objet.

### **3. ACQUIS D'APPRENTISSAGE**

**Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :**

- ◆ de présenter un travail écrit et de le défendre oralement ;
- ◆ de démontrer son intégration de compétences liées au profil professionnel et d'argumenter ses choix.

**Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :**

- ◆ le degré de pertinence des choix posés et/ou des orientations prises,
- ◆ le degré de justesse et la précision des références utilisées,
- ◆ le niveau de qualité de la défense orale.

## 4. PROGRAMME

### 4.1. Etudiant

L'étudiant sera capable :

*A partir d'une situation professionnelle définie ou validée par le chargé de cours,*

- ◆ de mobiliser ses compétences en techniques commerciales ;
- ◆ d'élaborer un plan de travail adapté en tenant compte :
  - ◆ de la gestion du temps,
  - ◆ des ressources matérielles et logicielles disponibles,
  - ◆ des moyens de communication... ;
- ◆ de proposer une solution cohérente en justifiant ses choix ;
- ◆ d'élaborer un travail écrit de fin d'études présentant une application professionnelle réelle ou simulée et reprenant :
  - ◆ l'exposé de la situation,
  - ◆ le plan de travail élaboré,
  - ◆ l'argumentation des choix,
  - ◆ la solution proposée ;
- ◆ de le présenter oralement en mettant en valeur :
  - ◆ les attitudes et les comportements professionnels attendus dans l'exercice de la profession,
  - ◆ la capacité à intégrer les éléments techniques et à respecter les règles de déontologie propres à la profession.

Dans le cadre de cette unité d'enseignement, les scénarios validés intégreront selon l'ampleur du projet une ou plusieurs tâches parmi celles reprises au profil professionnel du « Technicien commercial » telles que :

- ◆ 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.

### 4.2. Chargé de cours

Le chargé de cours aura pour mission :

- ◆ de définir avec l'étudiant le scénario à développer ;
- ◆ de communiquer aux étudiants les exigences qualitatives du travail de fin d'études ;
- ◆ d'encourager chez l'étudiant la réflexion critique ;

- ◆ de conseiller l'étudiant dans le choix de l'application des différentes ressources à mettre en oeuvre, dans la rédaction et la présentation de son travail ;
- ◆ de vérifier régulièrement le bon déroulement du travail et d'en assurer le suivi.

## 5. CHARGE DE COURS

Un enseignant.

## 6. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.

## 7. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT

7.1. Etudiant : 80 périodes

Code U

Z

7.2. Encadrement de l'épreuve intégrée

Dénomination des cours	Classement	Code U	Nombre de périodes par groupe d'étudiants
Préparation de l'épreuve intégrée de la section « Technicien commercial »	CT	I	16
Epreuve intégrée de la section « Technicien commercial »	CT	I	4
Total des périodes			<b>20</b>