

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE



CONSEIL GENERAL DE L'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

Profil professionnel

TECHNICIEN EN COMMERCIAL

Enseignement secondaire supérieur du troisième degré

Approuvé par le Conseil général de l'Enseignement de Promotion sociale le 1^{er} décembre 2017

TECHNICIEN¹ COMMERCIAL

I. POSITIONNEMENT AU NIVEAU DU CADRE FRANCOPHONE DES CERTIFICATIONS (CFC)

Ce profil professionnel sera positionné au niveau 4 du Cadre francophone des certifications.

II. CHAMP D'ACTIVITES

Du premier contact au service après-vente, le technicien commercial est un vendeur qualifié, et l'intermédiaire entre le client (ou le fournisseur) et les services internes de son entreprise. Indispensable pour réaliser et consolider le chiffre d'affaires de l'entreprise, il accueille le client, analyse ses besoins, l'informe et le conseille afin de trouver le produit ou le service qui va le satisfaire.

Il participe à la prospection de nouveaux clients (ou de nouveaux fournisseurs) et les fidélise afin d'augmenter le portefeuille commercial de l'entreprise. Il négocie aussi les meilleurs prix auprès des fournisseurs qu'il met en concurrence.

Il connaît la gamme des produits dont il a la charge pour être capable d'en expliquer les caractéristiques et le fonctionnement, d'argumenter la vente et de gérer le processus achat-vente.

Il décrit la gamme des produits dont il a la charge et est capable d'en expliquer les caractéristiques et le fonctionnement, afin d'argumenter la vente et de gérer le processus achat-vente.

Il dispose de compétences de base en études de marché, en organisation des entreprises de distribution et de leurs systèmes de travail, en gestion des activités administratives, financières et logistiques. Il participe ainsi concrètement à la politique commerciale du magasin ou de l'entreprise en application de la stratégie imposée par la direction. Il peut, à son niveau de responsabilité, proposer de nouvelles actions.

Il participe à la logistique afin de gérer les stocks, dresser un inventaire, commander et réceptionner des marchandises, notamment en utilisant les outils informatiques.

De bonne présentation, il fait preuve de correction, discrétion et honnêteté et respecte l'éthique commerciale. Il s'intègre dans une équipe et connaît les limites de sa compétence.

Dans le cadre de relations commerciales, il s'exprime dans une langue étrangère.

¹ Le masculin est utilisé à titre épique

III. TACHES

- ◆ 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

IV. DEBOUCHES

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.