

## Technico-commercial | commerciale dans le secteur de la construction

Une combinaison de compétences commerciales et de savoir-faire techniques



### Formation adulte

Vous avez plus de 18 ans ?

Vous cherchez à vous former tout en travaillant ?

L'alternance est la solution idéale pour acquérir les compétences nécessaires à la pratique d'un métier.

**ATTENTION : Par manque d'inscrits, cette formation ne se donnera pas en 2024-2025**

Vous êtes passionné par le secteur de la construction et vous avez de vraies affinités avec la vente ?  
Devenez technico-commercial spécialisé ! Un métier qui allie des compétences commerciales à des savoir-faire techniques.

## Journée-type

Vous conseillez vos clients et prospects en identifiant et formulant au mieux leurs besoins. Ensuite, vous leur proposez une solution adaptée (technique ou financière) dont vous êtes habilité à négocier les conditions commerciales de vente (coût, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.).

Fin négociateur, faisant preuve d'empathie et de pédagogie, le technico-commercial parvient toujours à trouver la meilleure solution pour ses clients. Il est appelé à s'intégrer dans des services de nature ou de dimensions différentes et peut accomplir une large palette de missions en fonction de la politique commerciale et de la stratégie définies par sa direction.

Un métier passionnant et diversifié !

## Débouchés

Le technico-commercial travaille au sein d'entreprises de tout type du secteur de la construction. Il peut être en relation avec les équipes techniques, marketing et la direction. Il propose des solutions techniques, élabore des recommandations, vend les solutions et s'assure du service après-vente. Il travaille avec une certaine autonomie puisque c'est à lui que revient la responsabilité de gérer les actions dans leurs aspects opérationnels.

Dans l'évolution de son métier, il peut aussi être amené à diriger une équipe de commerciaux.

## Qualités

- Sens du service
- Ouverture d'esprit
- Rigueur
- Sens de l'organisation
- Selon les entreprises et la zone géographique couverte : connaissance du néerlandais, de l'anglais ou autre langue
- Autonomie (titulaire d'un permis B pour le technico-commercial itinérant)
- Maîtrise technique spécifique au secteur et aux produits
- Bonne connaissance des compétences en techniques commerciales
- Utilisation de logiciels de bureautique

## Détails sur la formation:

### Horaire:

**ATTENTION : Par manque d'inscrits, cette formation ne se donnera pas en 2024-2025**

### Programme:

#### Cours professionnels (254h)

- Technologie et modes d'exécution (106h)
- Coordination de projet (24h)
- Techniques de vente (20h)
- Marketing (24h)
- Négociation (24h)
- Politique commerciale appliquée (20h)
- Conseil technico commercial (24h)
- Informatique appliquée (12h).

## Organisation

L'alternance allie cours théoriques dans un centre de formation et formation pratique en entreprise. Nous vous proposons de vous former dans ce métier en concluant une convention de stage avec une entreprise (+/- 26 à 30 heures par semaine) et en suivant des cours dans un centre de formation (+/- 8 à 12 heures par semaine).

## Pratique en entreprise

Vous choisissez une formation en alternance et, même si la pratique en entreprise n'est pas obligatoire, elle est fortement conseillée pour acquérir les gestes et les pratiques de votre métier. Pour ce faire, vous pouvez conclure une convention de stage rémunérée avec une entreprise formatrice.

Le référent stage est l'intermédiaire à la conclusion de la convention de stage. Il est présent pour vous orienter, vous aider dans vos recherches de stages. Il est chargé des aspects administratifs et veille au bon déroulement de votre formation en entreprise.

## Certification

A l'issue de la formation, l'apprenant se voit délivrer un diplôme de coordination et encadrement.

### DETAILS SUR LA FORMATION

Diplôme de coordination et d'encadrement technico-commercial du secteur de la construction

**Prix:** 325 euros par an

**Durée:** 1 an

Pratique en entreprise conseillée pour chaque année de formation

**Plus d'informations :** 0800 85 210 - [info@efp.be](mailto:info@efp.be)

### CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir 18 ans accomplis au 31/12 de l'année d'inscription ou avoir satisfait à l'obligation scolaire à cette date ET répondre à l'une des conditions suivantes:

- 4<sup>ème</sup> année secondaire réussie dans l'enseignement général, technique ou artistique (CESI/CE2D)
- 6<sup>ème</sup> année secondaire réussie dans l'enseignement professionnel (CE6P ou CQ6P)
- Certificat d'apprentissage
- Examen d'admission aux conditions générales (CESI/CE2D)