



**Bachelier en Techniques et services -  
Option : Technico-commercial**

---

**PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT**

**Année académique 2024-2025**

## 1. Identification de la Haute Ecole

1. Nom de la Haute Ecole : **Haute Ecole Libre Mosane (HELMo)**
2. Adresse du siège social : **Mont St-Martin 45 - 4000 Liège**
3. Réseau : **Libre Confessionnel**

## 2. Identification de la formation

1. Intitulé du cursus concerné : **Techniques et services - Option : Technico-commercial**
2. Localisation de la formation : **HELMo, Campus de l'Ourthe Quai du Condroz, 28, 4031 Angleur**
3. Classement de la formation :
  - a) Enseignement supérieur de type **court**
  - b) Secteur : **Sciences et techniques**
  - c) Domaine : **Sciences de l'ingénieur et technologie**
  - d) Grade académique : **Bachelier (niveau 6)**

## 3. Présentation générale de la formation et du profil d'enseignement

La formation du bachelier en Techniques et Services, option technico-commercial est née en 1999. HELMo est actuellement, en Belgique francophone, la seule école supérieure à proposer cette de formation qui associe deux orientations techniques à une formation générale commerciale : Informatique & Multimédia et Matériaux & Construction

L'ambition de cette formation : préparer des technico-commerciaux qui exerceront leur activité dans les firmes industrielles ou commerciales qui fournissent des produits ou des services industriels.

Le métier de technico-commercial se caractérise par la mise en œuvre d'une double compétence

- un savoir-faire commercial
- une maîtrise des processus techniques de production.

Joindre ces deux compétences constitue sans conteste la particularité de ce métier et de cette formation : former un «technico-commercial» efficace, dont la connaissance de «son secteur d'activité» (et pas seulement de son produit) est très appréciée par tous les partenaires des différents secteurs industriels.

Le savoir-faire commercial, c'est maîtriser la gestion commerciale, posséder de réelles qualités de communicateur à l'interne et à l'externe, ce qui inclut la pratique de l'Anglais et la maîtrise des techniques de marketing et d'étude de marché.

La connaissance technique, c'est maîtriser les méthodes et contraintes de conception, fabrication et utilisation des produits industriels internes et externes à l'entreprise, et se tenir en permanence au courant de l'actualité technologique et de l'évolution du secteur industriel dans lequel l'entreprise évolue.

Le technico-commercial doit cerner précisément les attentes du client afin de lui fournir le produit qu'il attend. Il est donc le maillon essentiel des entreprises, l'interface indispensable entre les attentes du marché et les contraintes de production.

Les bacheliers en Techniques et services seront également tout particulièrement sensibles, par la nature de leur formation, aux valeurs sociétales et surtout aux principes du développement durable et à la responsabilité, dans ces matières, des entreprises qui les emploient.

Les secteurs dans lesquels ils exerceront leurs compétences sont divers et variés tels que délégué technico-commercial ou agent commercial au sein de firmes commerciales ou industrielles distributrices de produits ou services. La polyvalence de la formation permet aussi de briguer les postes de chef des ventes, chef de produits, chef de projets, chef d'agence, directeur commercial, acheteur... ou de créer sa propre entreprise.

Afin de former des étudiants qui répondront au profil ci-dessus, la formation proposée par HELMo offre des activités d'enseignement basées sur la pratique, sur de nombreux contacts avec le monde professionnel et sur des projets concrets.

Citons quelques initiatives :

- De nombreux travaux pratiques sont organisés dans les matières techniques : dessin assisté par ordinateur, traitement d'images, ...
- Une journée Technico-commerciale est organisée chaque année par des étudiants de troisième année, dans le cadre de leurs cours d'Organisation d'événements. Ils programment des conférences sur un thème d'actualité. Ces conférences sont destinées à l'ensemble de la section, ouvertes aux enseignants du secondaire et au monde de l'entreprise.
- Les projets d'entreprises induisent une collaboration étroite avec plusieurs partenaires. Ces projets de travail en groupe consistent à résoudre une problématique en coopération avec une entreprise. Le travail en groupe démarre au mois de septembre et se termine en mai par la remise d'un rapport écrit et par une défense orale devant un jury composé de d'enseignants de l'école et de représentants d'entreprises. Une foire commerciale à destination des clients potentiels est également organisée.
- Chaque année également, les étudiants de troisième année découvrent des professionnels en action grâce à leurs stages. Ces stages constituent une première expérience professionnelle et permettent souvent de nouer des

relations professionnelles avec le secteur. Lors de ces stages et travaux qui s'y rapportent (travail de fin d'études, défense orale), la section entre en contact avec des professionnels du secteur : maître de stage et membres extérieurs des jurys de défense. Ces rencontres permettent d'avoir une évaluation de la formation des étudiants.

En complément des volets technologiques et économiques, la formation vise à préparer les étudiants à être des citoyens actifs dans une société démocratique.

## **4. Acquis d'apprentissage terminaux et Référentiel de compétences**

Le bachelier en Techniques et Services est capable :

### **1. Communiquer et informer :**

- Choisir et utiliser les moyens d'informations et de communication adaptés
- Mener une discussion, argumenter et convaincre de manière constructive
- Assurer la diffusion vers les différents niveaux de la hiérarchie (interface)
- Utiliser le vocabulaire adéquat
- Présenter des prototypes de solution et d'application techniques
- Utiliser une langue étrangère.

### **2. Collaborer à la conception, à l'amélioration et au développement de projets techniques :**

- Elaborer une méthodologie de travail
- Planifier des activités
- Analyser une situation donnée sous ses aspects techniques et scientifiques
- Rechercher et utiliser les ressources adéquates
- Proposer des solutions qui tiennent compte des contraintes.

### **3. S'engager dans une démarche de développement professionnel :**

- Prendre en compte les aspects éthiques et déontologiques
- S'informer et s'inscrire dans une démarche de formation permanente
- Développer une pensée critique
- Travailler tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la structure de l'environnement professionnel.

### **4. S'inscrire dans une démarche de respect des réglementations :**

- Respecter le code du bien-être au travail
- Participer à la démarche qualité
- Respecter les normes, les procédures et les codes de bonne pratique
- Intégrer les différents aspects du développement durable.

#### **5. Mobiliser les techniques commerciales et relationnelles :**

- Identifier les variables d'environnement du client
- Utiliser les ressources pertinentes pour préparer une négociation et vendre une solution
- Développer une communication technique et commerciale efficace en utilisant les techniques adaptées.

#### **6. Conseiller et négocier une solution technico-commerciale :**

- Appréhender le projet du client
- Elaborer et proposer une solution technique
- Finaliser et suivre le projet.

#### **7. Organiser son action technico-commerciale :**

- Utiliser les outils informatiques de vie journalière
- - Prospecter le marché
- - Gérer son portefeuille client
- - Développer la relation client.

# 5. Organisation en unités de formation

## Option construction

BAC						BAC Construction						BAC Construction																																																																							
1			2			3			4			5			6			7			8			9			10																																																								
ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1	ECTS	H	H Q1																																																									
Approche des secteurs/métiers						Matériaux et construction 1 **						Domotique *						Second oeuvre *						Menuiserie *						Anglais						Neerlandais						Techniques de communication						Esprit d'entreprendre						Anglais						Outils informatiques 1						Sciences						Gestion commerciale						Démarche commerciale					
15						21						15						96						27						42						36						42						32						15						32						15																	
Organisation du secteur numérique						Matériaux artificiels & élaborés						Electricité du bâtiment						Second œuvre						Menuiserie						Anglais						Neerlandais						Techniques de communication						Esprit d'entreprendre						Anglais						Outils informatiques 1						Sciences						Gestion commerciale						Démarche commerciale					
15						21						15						96						27						42						36						42						32						15						32						15																	
1						1						1						1						1						1						1						1						1						1						1						1						1						1					
2						2						2						2						2						2						2						2						2						2						2						2						2											
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30											
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					
30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30						30					

# Option informatique

BAC		ECTS	H	H Q1	BAC Informatique		ECTS	H	BAC Informatique		ECTS	H	
1		60	700	364,5	2		60	700	3		60	700	
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Approche des secteurs/métiers	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Technologies numériques 1	ECTS	H
1	1			Organisation du secteur numérique	15		13	1			Multimédia	15	
1	1			Organisation du secteur de la construction	15		13	1			Business cases et organisation de la production numérique	30	
					2	30						3	45
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Techniques graphiques	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Développement Web 1	ECTS	H
2	1			Technique Graphique	27		14	1/2			Développement Web	49	
2	1			Infographie	42		14	1/2			Outils de gestion de données	15	
					6	69						5	64
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Basés scientifiques	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Droit de l'entreprise	ECTS	H
3	1			Mathématiques appliquées	27		15	1	4		Droit de l'entreprise	21	
3	1			Concepts scientifiques	30							2	21
					5	57							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Pratique des affaires	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Entrepreneuriat	ECTS	H
4	1/2			Economie	27		16	1	4		Entrepreneuriat	27	
4	1/2			Droit de l'entreprise	15							2	27
4	1/2			Pratique des affaires	40								
					7	82							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Techniques de communication	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Gestion d'un projet d'entreprise	ECTS	H
5	1/2			Techniques de communication	42		17	1/2	6		Communication d'entreprise	48	
					3	42	17	1/2	6		Ethique	15	
							17	1/2	6		Etude de marché	50	
							17	1/2	6		Techniques de communication	46	
												12	159
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Espit d'entreprendre	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais	ECTS	H
6	1/2			Espit d'entreprendre	63		18	1/2	7		Anglais	54	
					9	63						6	54
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Techniques de vente	ECTS	H
7	1/2			Anglais	70		19	1/2			Techniques de Vente & Négociation	54	
					7	70						5	54
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Outils informatiques 1	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Marketing B2B	ECTS	H
8	1/2			Dessin assisté par ordinateur	36		20	1/2	4		Marketing B2B	42	
8	1/2			Outils de gestion de données	27							3	42
8	1/2			Matériel numérique et Solutions mobiles	33								
					8	96	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Neerlandais	ECTS	H
							21	1/2			Neerlandais	54	
												6	54
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Sciences	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Insertion professionnelle	ECTS	H
9	2			Physique appliquée	42		22	2			Séminaire de préparation au stage	20	
9	2			Mathématiques & Statistiques appliquées	30		22	2			Foires & Salons	25	
9	2			Sciences des matériaux	42							5	45
					8	114	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Psychologie et écoute du client	ECTS	H
							23	2			Psychologie et écoute du client	33	
												3	33
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Gestion commerciale	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Télécommunications 1	ECTS	H
10	1			Gestion commerciale	32		26	2			Télécommunications	15	
					2	32	26	2			Télécommunications avancées	42	
												5	57
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Démarche commerciale	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Technologies numériques 2 1	ECTS	H
11	2			Démarche commerciale	15		27	1/2			Nouvelles technologies	30	
11	2			Psychologie et écoute du client	15		27	1/2			Multimédia	15	
11	2			Ethique	15							3	45
					3	45							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Outils informatiques avancés 1	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Outils d'e-business & d'e-commerce	ECTS	H
31	1	14/27		Outils d'e-business & d'e-commerce	36		31	1	14/27		Logiciels de gestion d'entreprise (ERP)	30	
					5	63						5	63
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Solutions numériques avancées 1	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Solutions numériques avancées 1	ECTS	H
32	1	13/27		Big Data	15		32	1	13/27		Solutions numériques avancées	15	
					3	30						3	30
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Nouvelles Technologies 1	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Nouvelles Technologies 1	ECTS	H
33	1	26/27		Projet multimédia	36		33	1	26/27		Domotique	30	
					30		33	1	26/27		Nouvelles Technologies	21	
					7	87							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais	ECTS	H
34	1	18		Anglais	28		34	1	18		Anglais	28	
					3	28							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Neerlandais	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Neerlandais	ECTS	H
35	1	21		Neerlandais	28		35	1	21		Neerlandais	28	
					3	28							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Managt événementiel et veille technologique	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Managt événementiel et veille technologique	ECTS	H
36	1			Correspondances et rapports	15		36	1			Conférences Visites Séminaires	15	
					15		36	1			Techniques de communication	15	
					15		36	1			Organisation d'événements	15	
					4	60							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Prospection et Négociation	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Prospection et Négociation	ECTS	H
37	1	19		Prospection commerciale	27		37	1	19		Techniques de vente et Négociation	27	
					4	54							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Stage en entreprise	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Stage en entreprise	ECTS	H
38	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/39	Stage en entreprise	200		38	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/39	Stage en entreprise	200	
					8	200							
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Travail de fin d'études	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Travail de fin d'études	ECTS	H
39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Travail de fin d'études	40		39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Travail de fin d'études	40	
					18	50	39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Défense orale	18	50
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Stage linguistique	ECTS	H	UE	Q	Préreqs	Coreqs	Stage linguistique	ECTS	H
40	1/2	18/21	34/35	Rapport de stage et entretien oral	100		40	1/2	18/21	34/35	Rapport de stage et entretien oral	100	
					5	100							

## **6. Justifications des modifications apportées par rapport à la version de 2023-2024 et des UE sur 2 quadrimestres**

### **Modifications**

- L'UE17 a été modifiée pour prendre une forme davantage en cohérence avec sa finalité : apprendre la gestion d'un projet TC. Sa structure sera composée de
  - Temps forts et intenses de production (séminaires)
  - Temps d'accompagnement des groupes dans le suivi des réalisations
  - Temps de cours (ressources théoriques et méthodologiques)

Les étudiants seraient aussi amenés à travailler en autonomie, sur des temps hors encadrement. Les contenus d'apprentissage intégrés dans l'UE se structurent en 4 activités d'apprentissage (et non 6 comme c'était le cas avant) : étude de marché, technique de communication, communication d'entreprise et éthique professionnelle du TC.