



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

PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT

Année académique 2026-2027

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										ECTS	H	H Q1
1										60	700	364,5
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Approche des secteurs/métiers		ECTS	H					
1	1			Organisation du secteur numérique		15						
1	1			Organisation du secteur de la construction		15						
						2	30					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Techniques graphiques		ECTS	H					
2	1			Technique Graphique		27						
2	1			Infographie		42						
						6	69					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Bases scientifiques		ECTS	H					
3	1			Mathématiques appliquées		27						
3	1			Concepts scientifiques		30						
						5	57					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Pratique des affaires		ECTS	H					
4	1/2			Economie		27						
4	1/2			Droit de l'entreprise		15						
4	1/2			Pratique des affaires		40						
						7	82					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Techniques de communication		ECTS	H					
5	1/2			Techniques de communication		42						
						3	42					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Esprit d'entreprendre		ECTS	H					
6	1/2			Esprit d'entreprendre		63						
						9	63					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais		ECTS	H					
7	1/2			Anglais		70						
						7	70					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Outils informatiques 1		ECTS	H					
8	1/2			Dessin assisté par ordinateur		36						
8	1/2			Outils de gestion de données		27						
8	1/2			Matériel numérique et Solutions mobiles		33						
						8	96					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Sciences		ECTS	H					
9	2			Physique appliquée		42						
9	2			Mathématiques & Statistiques appliquées		30						
9	2			Sciences des matériaux		42						
						8	114					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Gestion commerciale		ECTS	H					
10	1			Gestion commerciale		32						
						2	32					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Démarche commerciale		ECTS	H					
11	2			Démarche commerciale		15						
11	2			Psychologie et écoute du client		15						
11	2			Ethique		15						
						3	45					

BAC Construction										ECTS	H	H Q1
2										60	700	328,5
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Matériaux et construction 1 *		ECTS	H					
12	1			Matériaux artificiels & élaborés		21						
12	1			Structures courantes du bâtiment		27						
12	1			Matériaux naturels		51						
						8	99					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Droit de l'entreprise		ECTS	H					
15	1		4	Droit de l'entreprise		21						
						2	21					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Entrepreneuriat		ECTS	H					
16	1		4	Entrepreneuriat		27						
						2	27					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Gestion d'un projet d'entreprise		ECTS	H					
17	1/2		6	Communication d'entreprise		24						
17	1/2			Ethique		15						
17	1/2		6	Etude de marché		63						
17	1/2		6	Techniques de communication		57						
						12	159					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais		ECTS	H					
18	1/2		7	Anglais		54						
						6	54					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Techniques de vente		ECTS	H					
19	1/2			Techniques de Vente & Négociation		54						
						5	54					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Marketing B2B		ECTS	H					
20	1/2		4	Marketing B2B		42						
						3	42					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Neerlandais		ECTS	H					
21	1/2			Neerlandais		54						
						6	54					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Insertion professionnelle		ECTS	H					
22	2			Séminaire de préparation au stage		20						
22	1/2			Foires & Salons		25						
						5	45					
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	Bases techniques en construction *		ECTS	H					
24	2			Acoustique		15						
24	2			Thermodynamique		21						
24	2			Télécommunications		15						
						4	51					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Matériaux et construction 2 *		ECTS	H					
25	2		12	Matériaux artificiels & élaborés		33						
25	2		12	Gros œuvre		28						
						4	61					

BAC Construction										ECTS	H	H Q1
3										60	700	
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Domotique *		ECTS	H					
28	1	24/25		Electricité du bâtiment		15						
28	1	24/25		Domotique		30						
						4	45					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Second œuvre *		ECTS	H					
29	1	24/25		Second œuvre		96						
						8	96					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Menuiserie *		ECTS	H					
30	1	25		Menuiserie		39						
						3	39					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Anglais		ECTS	H					
34	1	18		Anglais		28						
						3	28					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Neerlandais		ECTS	H					
35	1	21		Neerlandais		28						
						3	28					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Management événementiel et veille technologique		ECTS	H					
36	1			Correspondances et rapports		15						
36	1			Conférences Visites Séminaires		15						
36	1			Techniques de communication		15						
36	1			Organisation d'événements		15						
						4	60					
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					
38	1/2	17/19/20/22/23 28/29/30/36/37/39		Stage en entreprise		200						
						8	200					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Travail de fin d'études		ECTS	H					
39	1/2	17/19/20/22/23 28/29/30/36/37/38		Travail de fin d'études		40						
39	1/2	17/19/20/22/23 28/29/30/36/37/38		Défense orale		10						
						18	50					
UE	Q	Préreqs	Coreqs	Stage linguistique		ECTS	H					
40	1/2	18/21	34/35	Rapport de stage et entretien oral		100						
						5	100					

Option informatique

BAC						ECTS	H	H Q1
1						60	700	364,5
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
8	1			Approche des secteurs/métiers		15		
1	1			Organisation du secteur numérique		15		
				Organisation du secteur de la construction		2	30	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
2	1			Techniques graphiques		27		
2	1			Technique Graphique		42		
				Infographie		6	69	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
3	1			Basics scientifiques		27		
3	1			Mathématiques appliquées		30		
				Concepts scientifiques		5	57	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
4	1/2			Pratique des affaires		27		
4	1/2			Economie		15		
4	1/2			Droit de l'entreprise		40		
				Pratique des affaires		7	82	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
5	1/2			Techniques de communication		42		
				Techniques de communication		3	42	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
6	1/2			Espir d'entreprendre		63		
				Espir d'entreprendre		9	63	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
7	1/2			Anglais		70		
				Anglais		7	70	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
8	1/2			Outils informatiques I		36		
8	1/2			Dessin assisté par ordinateur		27		
8	1/2			Outils de gestion de données		33		
				Matériel numérique et Solutions mobiles		8	96	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
9	2			Sciences		42		
9	2			Physique appliquée		30		
9	2			Mathématiques & Statistiques appliquées		42		
				Sciences des matériaux		8	114	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
10	1			Gestion commerciale		32		
				Gestion commerciale		2	32	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
11	2			Démarche commerciale		15		
11	2			Démarche commerciale		15		
				Psychologie et écoute du client		15		
				Ethique		3	45	
BAC Informatique						ECTS	H	
2						60	700	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
13	1			Technologies numériques 1		15		
13	1			Multimédia		30		
				Business cases et organisation de la production numérique		3	45	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
14	1/2			Développement Web 1		49		
14	1/2			Développement Web		15		
				Outils de gestion de données		5	64	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
15	1	4		Droit de l'entreprise		21		
				Droit de l'entreprise		2	21	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
16	1	4		Entrepreneuriat		27		
				Entrepreneuriat		2	27	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
17	1/2	6		Gestion d'un projet d'entreprise		24		
17	1/2	6		Communication d'entreprise		15		
17	1/2	6		Ethique		63		
17	1/2	6		Etude de marché		57		
				Techniques de communication		12	159	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
18	1/2	7		Anglais		54		
				Anglais		6	54	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
19	1/2			Techniques de vente		54		
				Techniques de Vente & Négociation		5	54	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
20	1/2	4		Marketing 828		42		
				Marketing 828		3	42	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
21	1/2			Neerlandais		54		
				Neerlandais		6	54	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
22	2			Insertion professionnelle		20		
22	1/2			Séminaire de préparation au stage		25		
				Foires & Salons		5	45	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
23	2			Psychologie et écoute du client		33		
				Psychologie et écoute du client		3	33	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
26	2			Télécommunications 1		15		
26	2			Télécommunications		42		
				Télécommunications avancées		5	57	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
27	1/2			Technologies numériques 2 1		30		
27	1/2			Nouvelles technologies		15		
				Multimédia		3	45	
BAC Informatique						ECTS	H	
3						60	700	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
31	1	14/27		Outils informatiques avancés 1		36		
31	1	14/27		Outils d'Ebusiness & d'Ecommerce		27		
				Logiciels de gestion d'entreprise (ERP)		5	63	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
32	1	13/27		Solutions numériques avancées 1		15		
32	1	13/27		Big Data		15		
				Solutions numériques avancées		3	30	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
33	1	26/27		Nouvelles Technologies 1		36		
33	1	26/27		Projet multimédia		30		
33	1	26/27		Domotique		25		
				Nouvelles Technologies		7	87	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
34	1	18		Anglais		25		
				Anglais		3	28	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
35	1	21		Neerlandais		28		
				Neerlandais		3	28	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
36	1			Managt événementiel et veille technologique		15		
36	1			Correspondances et rapports		15		
36	1			Conférences Visites Séminaires		15		
36	1			Techniques de communication		15		
36	1			Organisation d'événements		4	60	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
37	1	19		Prospection et Négociation		27		
37	1	19		Prospection commerciale		27		
				Techniques de vente et Négociation		4	54	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
38	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Stage en entreprise		200		
				Stage en entreprise		8	200	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			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		10		
				Defense orale		18	50	
UE	Q	Préreqs	Coreqs			ECTS	H	
40	1/2	18/21	34/35	Stage linguistique		100		
				Rapport de stage et entretien oral		5	100	

6. Justifications des modifications apportées par rapport à la version de 2026-2027 et des UE sur 2 quadrimestres
--

Modifications

L'AA « Foires & Salons » de l'UE22 « Insertion professionnelle » était initialement programmée au Q2. L'enseignant souhaite désormais la répartir sur le Q1 et le Q2. Une foire importante pour les étudiants est organisée fin janvier. Il est donc nécessaire d'aborder les éléments théoriques en amont afin de préparer les étudiants avant leur participation à cet événement, qui se tient à l'issue de la session d'examens.