

TECHNICO- COMMERCIAL-E

- Multimédia & numérique
- Matériaux & construction



DÉPARTEMENT INFORMATIQUE & TECHNIQUE

Ouverture, pratique, créativité et esprit d'entreprendre

Faire le choix d'une filière technique est assurément porteur d'avenir. A HELMo, le département Informatique & technique offre des formations très diversifiées, en adéquation avec l'évolution et les besoins de la société, pour relever les défis de demain : transition numérique, environnementale et énergétique, robotisation, compétitivité, industrie 4.0,...

• HELMo GRAMME	Bachelier et Masters Ingénieur-e Industriel-le Orientations : Industrie, Génie énergétique durable, Industrial & business engineering, Data engineering, Ingénierie et santé
• HELMo INFORMATIQUE	Bacheliers en Informatique Orientations : Développement d'applications, Sécurité des systèmes (cybersécurité), Intelligence artificielle Masters : Architecture des systèmes informatiques et Business Analyst en alternance
• HELMo MODE	Bachelier en Textile-Techniques de mode
• HELMo SAINT-LAURENT	Bacheliers en Automatisation, Robotique industrielle, Technico-commercial-e, Mécatronique et robotique en alternance
• 2 NOUVEAUX BACHELIERS EN ALTERNANCE	en Bioqualité et en Biopharmaceutique



CAMPUS DE L'OURTHE

Le Campus de l'Ourthe offre un cadre de vie et d'étude particulièrement agréable, avec de nombreux lieux de rencontre et d'échanges, des locaux modernes, des laboratoires à la pointe ainsi qu'un magnifique parc verdoyant, idéal pour se détendre entre deux cours.

Véritable pôle étudiant, il propose une réelle mixité et une diversité humaine et pédagogique pour permettre la création de projets pluridisciplinaire et des synergies multiples entre les cursus.

- 2300 étudiant·e·s
- Formations techniques et paramédicales
- 3 instituts :
 - HELMo Saint-Laurent
 - HELMo Gramme
 - HELMo Sainte-Julienne

Si les noms des formations et des métiers sont féminisés dans les titres, l'emploi du masculin est utilisé à titre épique dans le texte pour assurer sa lisibilité.



HELMo SAINT-LAURENT

HELMo Saint-Laurent dispense un enseignement dans les domaines des technologies de pointe. L'institut forme des bacheliers en adéquation complète avec les demandes du marché grâce aux cours pratiques, agrémentés de nombreux laboratoires. Sur le Campus de l'Ourthe, les étudiants de HELMo Saint-Laurent disposent de laboratoires de qualité et des équipements, notamment au niveau informatique, à la pointe de la technologie.





TECHNICO-COMMERCIAL·E



BACHELIER EN TECHNIQUES ET SERVICES – TECHNICO-COMMERCIAL·E

Le Technico-commercial doit comprendre et connaître tous les aspects techniques de son produit ou service pour mieux le vendre. Ses clients sont essentiellement d'autres entreprises.

Le Technico-commercial doit être à l'écoute et cerner précisément les attentes des clients afin de leur proposer une offre en parfaite adéquation avec celles-ci.

Le Technico-commercial est le maillon fort des entreprises, l'interface essentielle entre le marché et la production.

L'ambition de notre formation est donc de former des commerciaux à haute valeur ajoutée qui seront tant au service des entreprises qui les emploient que de leurs clients.

DÉBOUCHÉS

La fonction principale qui s'offre à nos diplômés est celle de Délégué Technico-commercial. Il s'agit d'un métier en pénurie qui se retrouve dans tous les secteurs de l'activité économique.

On l'appelle également sales manager, account manager ou encore technical & sales manager. La polyvalence de la formation permet aussi de briguer les postes de TC interne, de chef de produits, chef de projets, ou d'acheteur. À terme, en fonction de l'expérience acquise, il peut coordonner une équipe commerciale, gérer un réseau de commercialisation... voire créer sa propre entreprise.

STAGES

Au cours du bloc 3, l'étudiant effectue **deux stages** en entreprise :

• Stage linguistique :

Ce stage de 4 semaines permet une prise de contact avec le monde de l'entreprise dans une langue étrangère. Au-delà des compétences linguistiques, l'objectif du stage en immersion est la découverte des diversités sociales, culturelles, économiques et l'enrichissement personnel qui en résulte.

• Stage de pratique professionnelle :

Ce stage dure 11 semaines, (ou 15 semaines dans le cas d'un stage intégré, à la fois linguistique et de pratique professionnelle), de février à mai. Il doit permettre l'élaboration d'un « travail de fin d'études » (T.F.E.) en rapport avec les prestations effectuées pendant le stage et la finalité du bachelier. Il est réalisé au départ de cas réels rencontrés et doit être essentiellement pratique.

Ces deux stages peuvent se dérouler dans la même entreprise ou dans deux entreprises différentes. Dans tous les cas, il s'agit de stages non rémunérés qui constituent souvent un tremplin pour l'emploi.



**UNIQUE EN
FÉDÉRATION
WALLONIE
BRUXELLES**

INFOS ET
PROGRAMME
D'ÉTUDES
COMPLÈT





TECHNICO-COMMERCIAL-E

PROGRAMME D'ÉTUDES

CRÉDITS

BLOC 1 BLOC 2 BLOC 3

Vente et marketing

Pratique des affaires, Gestion commerciale, Démarche commerciale, Techniques de vente, Marketing B2B, Management événementiel et veille technologique, Prospection et négociation

12

8

8

Sciences et informatique

Techniques graphiques, Bases scientifiques, Outils informatiques, Sciences

27

Orientation au choix

Orientation Matériaux & construction

Matériaux et construction, Bases techniques en construction, Domotique, Second oeuvre, Menuiserie

Orientation Multimedia & numérique

Technologies numériques, Développement web, Télécommunications, Outils informatiques avancés, Nouvelles technologies

16

15

Communication

Techniques de communication, Psychologie et écoute du client
Anglais, Néerlandais, Stage linguistique

10

15

11

Pratique professionnelle (Projets, stage, TFE)

Approche des secteurs métiers, Esprit d'entreprendre, Droit et entrepreneuriat,
Gestion d'un projet d'entreprise, Insertion professionnelle, Stage en entreprise, Travail de fin d'études

11

21

26

TOTAL

60

60

60





TECHNICO-COMMERCIAL-E ORIENTATIONS

Le bachelier en Technico-commercial, unique en Fédération Wallonie-Bruxelles, propose, à partir du bloc 2, deux orientations : Numérique et Construction. Ces orientations permettent l'acquisition d'une culture technique particulière au travers de travaux pratiques et de laboratoires.



MULTIMÉDIA & NUMÉRIQUE

Pour le marché du numérique en général :

- Développement Web
- E-business & E-commerce
- Télécommunications
- Nouvelles technologies
- Domotique
- Matériel numérique
- Big Data
- Internet des objets

MATÉRIAUX & CONSTRUCTION

Pour le marché de la construction (matériaux, techniques, services,...) :

- DAO
- Matériaux artificiels et élaborés
- Matériaux naturels
- Acoustique
- Gros oeuvre
- Domotique
- Électricité du bâtiment
- Second oeuvre
- ...



Les cours de l'orientation choisie représentent environ 20% du programme d'études.
Les jeunes diplômés peuvent évidemment travailler dans tous les autres secteurs d'activités



TECHNICO-COMMERCIAL·E MON POINT FORT

UNE FORMATION PAR PROJETS

La formation s'articule autour de projets concrets afin que les étudiants deviennent les acteurs de leur formation :

1. **En bloc 1**, les étudiants développent leur esprit d'entreprendre grâce à un projet YEP (**Young Enterprise Project**) : À partir d'un nouveau produit technique ou d'un service à mettre sur le marché, ils simulent la création d'une entreprise en la gérant collectivement.
2. **En bloc 2**, la démarche se prolonge par le « **Projet d'entreprise** ». Cette fois, en collaboration avec une PME et via le développement technique et commercial d'un produit/service. Les futurs technico-commerciaux de HELMo Saint-Laurent s'associent régulièrement à d'autres cursus du Département Informatique et technique ou de la Haute École pour développer un produit concret en réponse à un besoin du marché.
3. La moitié du **bloc 3** est consacrée à des **stages en entreprise**.

UNE FORMATION OUVERTE SUR LE MONDE ET À LA POINTE DES COMPÉTENCES

Une formation en adéquation avec les exigences pédagogiques et professionnelles actuelles ne se contente pas de cours intramuros. C'est pourquoi la section Technico-commerciale a non seulement développé de multiples partenariats, mais organise également de nombreuses activités d'enseignement dans des entreprises, des foires et des salons professionnels.

De plus, durant le bloc 3, certains étudiants participent au programme d'échanges européen **ERASMUS +** ou encore au **programme de commerce international EXPLORT** de l'AWEX.





TECHNICO-COMMERCIAL·E MON POINT FORT

**EMPLOI
GARANTI!
MÉTIER EN
PÉNURIE**

UNE FORMATION ACTION

Ce bachelier est une réelle formation-action où apprendre à apprendre prend tout son sens. Comme il serait illusoire de tenter de former des commerciaux qui maîtrisent toutes les technologies, l'enjeu essentiel est de cultiver l'intelligence relationnelle de l'étudiant afin qu'il soit capable de traduire la complexité des services et produits techniques mis sur le marché, en langage qui parle à leur clientèle.

Concrètement dans un cursus cela se traduit par :

- Des bases techniques et scientifiques mais limitées à l'essentiel en favorisant la compréhension des applications.
- Une pédagogie active par projet avec pour objectif d'entraîner l'étudiant à s'adapter à la combinaison particulière du double contexte relationnel et technique de son futur métier.
- L'apprentissage des connaissances essentielles linguistiques et techniques notamment par l'action c'est-à-dire par des stages en milieu professionnel.

DES PROFESSIONNEL·LE·S RECHERCHÉ·E·S

Bien souvent, on part de l'idée qu'on est fait pour la vente ou qu'on ne l'est pas. Or, comme tout métier, la vente, cela s'apprend. 90% de la réussite d'une vente passe par sa préparation, la maîtrise des techniques de vente, la connaissance du client et du produit. Des éléments qui s'apprennent. À HELMo Saint-Laurent, on considère qu'un bon commercial est à la croisée de trois segments : la connaissance du marché (des produits, des techniques,...), le savoir-être (la ponctualité, la politesse,...) et la maîtrise des techniques de vente.

Les offres d'emploi montrent que, sous différentes appellations (area manager, account manager, technical & sales manager, représentant ou encore responsable des ventes...), les technico-commerciaux sont fortement recherchés..





LE PROFIL TECHNICO-COMMERCIAL-E

Le bon commercial est avant tout rigoureux dans la préparation et le suivi de ses dossiers. Il est souriant, va facilement vers l'autre. Il pratique le networking, il réseaute beaucoup. Il se considère comme une interface, un véritable ambassadeur de son entreprise auprès de ses clients, et vice-versa, le représentant de ses clients auprès de ses collaborateurs.

COACHING INTERDÉPARTEMENTS

Le système de coaching entre étudiants mis en place au Campus de l'Ourthe a pour but de favoriser la réussite par l'entraide entre étudiants des départements Informatique & technique et Paramédical.

Pour l'étudiant coach, il s'agit de mettre bénévolement son expertise au service des autres étudiants. Au-delà du plaisir de partager ses connaissances, la reconnaissance du rôle de coach est une plus-value indéniable pour le C.V. ! Pour l'étudiant qui bénéficie du coaching, c'est l'occasion de recevoir gratuitement de l'aide par un "pair" qui connaît bien la réalité vécue.



BON À SAVOIR

Retrouvez plus d'informations sur les bacheliers et les masters organisés dans le Département Economique & juridique de HELMo :

Plus d'infos : helmo.be/economique-juridique

ÉCOLE ENTREPRENEURIALE

Depuis plusieurs années, HELMo Saint-Laurent participe au programme Générations Entrepreneuses de Wallonie Entreprendre. Cette participation résulte en l'obtention d'un subside annuel destiné à mettre en œuvre un programme d'activités entrepreneuriales allant du financement de certains projets menés par les étudiants à la sensibilisation des enseignants à l'entrepreneuriat via des formations adaptées. Il s'agit de développer la créativité, l'innovation de manière à ce que les enseignants puissent aider les étudiants à adopter des attitudes entrepreneuriales dans leurs cours et en particulier dans la gestion de projets.

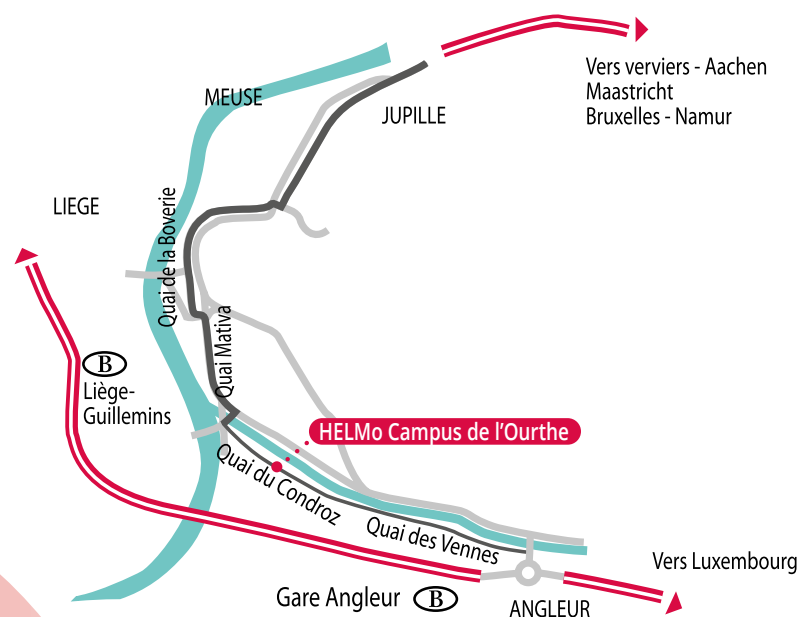
PASSERELLES FRÉQUENTES CHEZ NOS DIPLÔMÉ·E·S *

- Master en Sales Management en alternance (accessible sans programme complémentaire)
- Master en Gestion des services généraux (Facility Management) en alternance
- Master en Gestion de production en alternance



* Liste non exhaustive

CONTACTS



HELMo
Saint-Laurent

Campus de l'Ourthe
Quai du Condroz, 28
4031 Angleur
Tél. : +32 4 340 34 30
E-mail : saint-laurent@helmo.be
Site web : www.helmo.be



INSCRIPTIONS

INSCRIPTIONS EN LIGNE

helmo.be/inscriptions

La Haute École est ouverte l'été jusqu'à la première semaine de juillet incluse et à partir de la mi-août, du lundi au vendredi.

Reprise des cours le 14 septembre.

DOCUMENTS POUR L'INSCRIPTION

- Carte d'identité valable
- La copie du titre d'accès aux études visées (CESS, équivalence,...)
- Tous les documents justifiant votre parcours depuis la fin des études secondaires ou depuis 5 ans (Attestation(s) de fréquentation, relevés de notes, bilan de santé, attestation d'apurement de dettes,...)

MONTANT DU MINERVAL

Le minerval est harmonisé dans l'enseignement supérieur. Il est fixé selon quatre montants, adaptés à la situation financière de chaque étudiante ou étudiant.

helmo.be/frais-financement-des-etudes



Cette brochure a été conçue et réalisée par le Service Communication HELMo, en collaboration avec le groupe RHESUS.

Éditeur responsable :

Service Communication,
Mont Saint-Martin, 45 à 4000 LIEGE

Mise à jour :

Dominique HERMESSE, Stéphanie CINTORI

Photos :

Samuel SZEPETIUK, Arthur RANZY, Reed

Graphisme : GRAPHIC-PLUGIN

Notice légale :

La Haute École HELMo apporte le plus grand soin à la rédaction du présent document.

La Haute École HELMo ne garantit toutefois pas l'exactitude de l'information.

Le lecteur est également conscient que l'information présentée est susceptible d'être modifiée sans avis préalable. Ainsi, les programmes d'études sont sujets à des modifications annuelles, parfois conséquentes, qui doivent être validées par la Fédération Wallonie-Bruxelles.

Les brochures HELMo sont imprimées sur un papier composé à partir de fibres recyclées et de fibres de bois issues de forêts gérées durablement.

HELMo est membre du :



+ 50 CURSUS

- Édicateur-trice spécialisé-e en accompagnement psycho-éducatif
- Master Enseignant-e section 1 (maternel)
- Master Enseignant-e section 2 (primaire) - horaire de jour et adapté
- Master Enseignant-e section 3 (secondaire) :
 - Français (Religion/FLE/EPC/ECA)
 - Langues germaniques
 - Mathématiques et formation numérique
 - Sciences
 - Sciences humaines
- Master Enseignant-e section 3 Éducation physique et à la santé
- Spécialisation en Préparation physique et entraînement
- Accueil et éducation du jeune enfant
- Biopharmaceutique (en alternance)
- Infirmière responsable de soins généraux
- Master en Sciences infirmières
- Psychomotricité
- Sage-femme
- Spécialisation en Pédiatrie
- Spécialisation en Santé Communautaire
- Spécialisation en SIAMU
- Technologue de laboratoire médical
- Édicateur-trice spécialisé-e en activités socio-sportives
- Assistant-e sociale
- Master en Ingénierie et action sociales
- Spécialisations à l'approche systémique - Travail social et Thérapie familiale
- Assurances et gestion du risque
- Comptabilité
- Coopération internationale
- Droit
- International Business
- Management assistant, option Langues & Gestion (aussi en alternance)
- Marketing
- Master en Expertise Comptable et Fiscale (en alternance)
- Master en Gestion publique
- Master en Sales management (en alternance)
- Automatisation
- Bioqualité (en alternance)
- Informatique - Développement d'applications
- Informatique - Intelligence artificielle
- Informatique - Sécurité des systèmes (Cybersécurité)
- Master en Architecture des systèmes informatiques
- Master Business Analyst (en alternance)
- Mécatronique et Robotique (en alternance)
- Robotique industrielle
- Technico-commercial-e
- Master Ingénieur-e Industriel-le - Gramme
 - Industrie
 - Génie énergétique durable
 - Industrial and business engineering
 - Ingénierie & Santé
 - Data Engineering
- Textile - techniques de mode

PÉDAGOGIQUE

PARAMÉDICAL

SOCIAL

ÉCONOMIQUE & JURIDIQUE

INFORMATIQUE & TECHNIQUE



APPRENDRE
C'EST SE
RENCONTRER

HELMO
Haute Ecole
Libre Mosane

NOS CAMPUS

HELMo Siège Social (Liège) - 04 222 22 00

HELMo CFEL (Liège) - 04 343 64 83

HELMo ESAS (Liège) - 04 344 59 79

HELMo Loncin - 04 247 43 38

HELMo Campus des Coteaux (Liège) - 04 223 26 28

Sainte-Croix • Mode

HELMo Campus de l'Ourthe (Angleur) - 04 340 34 30

Gramme • Sainte-Julienne • Saint-Laurent

HELMo Campus Guillemins (Liège) - 04 229 86 50

HELMo Saint-Roch (Theux) - 087 54 29 70

HELMo Verviers - 087 30 00 92

S'orienter et s'informer... helmo.be/futur-etudiant

Cours ouverts : du 17 au 23 février 2027

Portes ouvertes : samedi 17 avril 2027 / samedi 4 septembre 2027