



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. En effet, les entreprises peinent à trouver des technico-commerciaux, des informaticiens, des techniciens hautement qualifiés et des ingénieurs. A HELMo, le département Informatique & technique offre des formations très diversifiées, en adéquation avec l'évolution de la société, pour relever les défis de demain : transition numérique, environnementale et énergétique, robotisation, compétitivité, industrie 4.0,...

Les bacheliers en **Automatisation** et en **Robotique** ainsi que les masters **Ingénieur.e industriel.le** constituent de véritables passeports pour ces métiers en pénurie. Le bachelier **Technico-commercial.e**, avec sa solide formation économique, répond lui aussi à un besoin criant des entreprises. Le département Informatique & technique de HELMo propose également un bachelier en **Textile-Techniques de mode**, à dimension plus artistique, et trois cursus spécifiquement orientés vers l'informatique, l'un pour concevoir et programmer des logiciels (**Informatique - développement d'applications**), l'autre pour protéger les systèmes informatiques et les données qu'ils contiennent (**Cybersécurité**), ainsi qu'un **Master en Architecture des systèmes informatiques**.

Dans toutes ces formations, l'ouverture, la pratique, la participation à de multiples projets, la créativité et l'esprit d'entreprendre sont les marques de fabrique du département Informatique & technique.

CAMPUS DE L'OURTHE

HELMO SAINT-LAURENT

Le « **CAMPUS DE L'OURTHE** » réunit toutes les formations techniques et paramédicales de la Haute Ecole HELMo, soit plus de 2200 étudiantes et étudiants. Le site a été entièrement repensé, modernisé et agrandi pour former un pôle étudiant regroupant HELMo Sainte-Julienne, HELMo Saint-Laurent et HELMo Gramme. De quoi créer une réelle diversité humaine et pédagogique pour permettre la création de projets pluridisciplinaires et de synergies multiples.

Le Campus offre un cadre de vie et d'études particulièrement agréable, avec notamment de nouveaux auditorios, classes et laboratoires. Un tout nouveau réfectoire a également été créé sur deux niveaux : un lieu de rencontre et d'échange digne d'un vrai Campus. Mais aussi une taverne étudiante (le local du cercle des étudiants), une vaste bibliothèque, des espaces verts aménagés à l'extérieur.



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.



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

TECHNICO-COMMERCIAL.E



**UNIQUE EN
FÉDÉRATION
WALLONIE
BRUXELLES**

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.

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.

La polyvalence de la formation permet également de briguer des postes tels que Responsable des ventes, Directeur de produit ou d'agence, Chef de projet, Directeur commercial, Acheteur,... voire de créer sa propre entreprise.

STAGES

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

• Stage linguistique :

Ce stage de 4 semaines (ou de 15 semaines dans le cas d'un stage intégré, à la fois linguistique et de pratique professionnelle) 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, 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.



PROGRAMME D'ÉTUDES

CRÉDITS

BLOC 1 **BLOC 2** **BLOC 3**

Vente et marketing

12

8

8

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

Sciences et informatique

27

Techniques graphiques, Bases scientifiques, Outils informatiques, Sciences

Orientation au choix

16

15

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

Communication

10

15

11

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

Pratique professionnelle (Projets, stage, TFE)

11

21

26

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

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
- ...

Le futur bachelier évolue en outre dans un environnement pédagogique attentif à la question devenue cruciale aujourd'hui du développement durable et de l'adaptation continue du marché à ce nouvel enjeu de société.



Matériaux & CONSTRUCTION

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

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



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**) : A 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 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 actuelles (pédagogiques et professionnelles) ne se contente pas de cours intra-muros. 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



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 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 leur 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 professionnels

RECHERCHÉS

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 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. A 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 des ventes.

Les offres d'emploi montrent que, sous différentes appellations (area manager, account manager, représentant, responsable des ventes,...), les technico-commerciaux sont recherchés dans près de la moitié des offres d'emploi.



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.

Ecole **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.



ACADÉMIE DE LA VENTE

HELMo est partenaire de l'Académie de la Vente qui a pour but de renforcer les relations entre entreprises et acteurs de la formation à la vente, afin de mieux détecter les besoins des entreprises dans le domaine de la vente, adapter les formations, améliorer la pertinence et le suivi des stages, créer des passerelles entre les formations de façon à faciliter la formation tout au long de la carrière et valider les Acquis de l'Expérience.



PASSERELLES FRÉQUENTES chez nos diplômés *

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

* Liste non exhaustive

BON À SAVOIR

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

helmo.be/economique-juridique



CONTACTS



HELMo Saint-Laurent

Campus de l'Ourthe

Quai du Condroz, 28

4031 Angleur

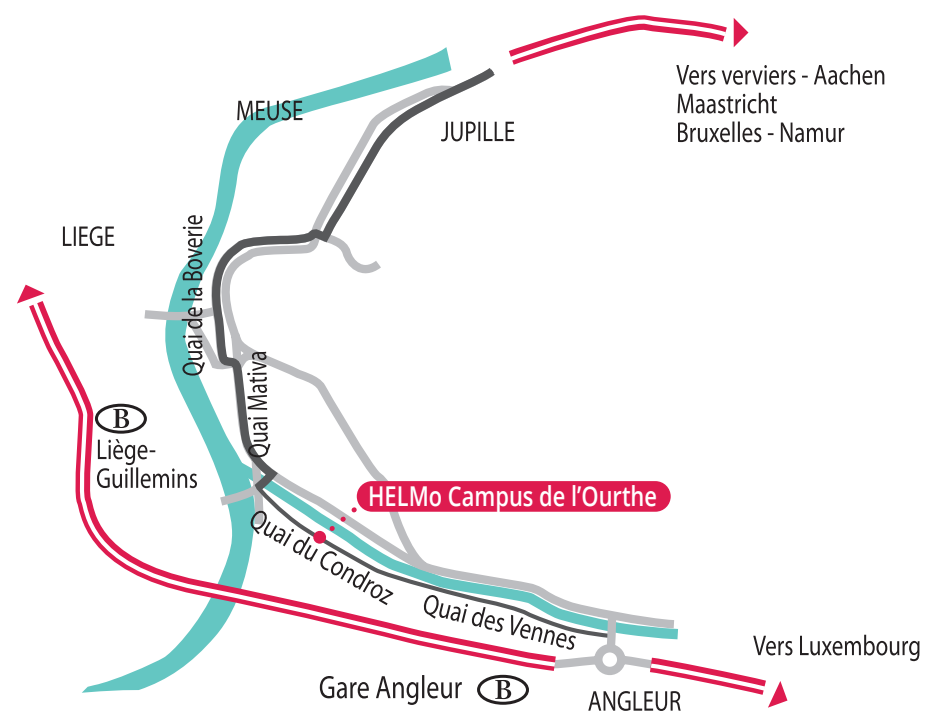
Tél. : +32 4 340 34 30

E-mail : saint-laurent@helmo.be

Site web : www.helmo.be



CAMPUS
de l'OURTHE



INSCRIPTIONS

❖ INSCRIPTIONS EN LIGNE

helmo.be/inscriptions

La Haute Ecole 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.



INSCRIPTIONS
EN LIGNE : [HELMO.BE/INSCRIPTIONS](https://helmo.be/inscriptions)

❖ 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,...)

❖ MONTANTS DES DROITS D'INSCRIPTION

Les frais d'études comprennent la part de la Fédération Wallonie-Bruxelles et des frais complémentaires. Le minerval s'élève à 485,01* euros par année d'études.

helmo.be/cout-et-financement-des-etudes

* Les montants indiqués sont donnés à titre indicatif pour les étudiants non boursiers de nationalité belge et de l'Union Européenne. Ce document n'a pas de valeur contractuelle.



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

Photos :

Samuel SZEPETIUK, Jacques WARNANT, Reed

Graphisme : La Maison du Graphisme

Notice légale :

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

La Haute Ecole 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 :



PÔLE ACADÉMIQUE
LIÈGE-LUXEMBOURG



NOS INSTITUTS

PÉDAGOGIQUE

PARAMÉDICAL

SOCIAL

ÉCONOMIQUE & JURIDIQUE

INFORMATIQUE & TECHNIQUE

S'ORIENTER ET S'INFORMER :

helmo.be/futur-etudiant

- HELMo Siège Social (Liège) - Tél. : 04 222 22 00
- HELMo CFEL (Liège) - Tél. : 04 343 64 83
- HELMo ESAS (Liège) - Tél. : 04 344 59 79
- HELMo Huy - Tél. : 085 21 60 81
- HELMo Loncin - Tél. : 04 247 43 38
- HELMo Mode (Liège) - Tél. : 04 223 64 42
- HELMo Sainte-Croix - Campus des Coteaux (Liège) - Tél. : 04 223 26 28
- HELMo Campus de l'Ourthe (Angleur) - Tél. : 04 340 34 30
 - Gramme
 - Sainte-Julienne
 - **Saint-Laurent**
- HELMo Campus Guillemins (Liège) - Tél. : 04 229 86 50
- HELMo Saint-Roch (Theux) - Tél. : 087 54 29 70
- HELMo Verviers - Tél. : 087 30 00 92

+ 40 CURSUS

- Enseignant.e section 1 (maternel)
- Enseignant.e section 2 (primaire) - horaire de jour et adapté
- Enseignant.e section 3 (secondaire) -
 - Formation manuelle, technique, technologique et numérique
 - Français (Religion/FLE/EPC/ECA)
 - Langues germaniques
 - Mathématiques et formation numérique
- Sciences
 - Sciences humaines
- Enseignant.e en Education physique et à la santé
- Educateur.trice spécialisé.e en accompagnement psycho-éducatif
- Spécialisation en Préparation physique et entraînement
- Accueil et éducation du jeune enfant
- Technologue de laboratoire médical
- Psychomotricité
- Infirmière responsable de soins généraux
- Spécialisation en Pédiatrie
- Spéc. en Santé Communautaire
- Spécialisation en SIAMU
- Sage-femme
- Master en Sciences infirmières
- Educateur.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 - Commerce extérieur
- Management assistant, option Langues & Gestion
- Marketing
- Master en Expertise Comptable et Fiscale (en alternance)
- Master en Gestion publique (en alternance)
- Master en Sales management (en alternance)
- Automatisation
- Informatique - Développement d'applications
- Informatique - Intelligence artificielle (Cybersécurité)
- Informatique - Sécurité des systèmes
- Master en Architecture des systèmes informatiques
- Mécatronique et Robotique (en alternance)
- Robotique industrielle
- Technico-commerciale
- Master Ingénieur.e Industriel.le
 - Industrie
 - Génie énergétique durable
 - Industrial and business engineering
 - Textile - techniques de mode