



- **Secteur : Administration Gestion et Commerce**
- **Filière : Technicien Spécialisé en Commerce**
- **Niveau : Technicien Spécialisé**

## **1. Description générale du métier**

---

Le Technicien Spécialisé en Commerce sera en mesure de négocier, vendre et assurer le suivi commercial de sa clientèle en cohérence avec les objectifs et les finalités de son entreprise. Ce travail de Commercial pourra s'exercer dans une activité de vente locale, nationale ou à l'étranger. Ses qualifications lui permettent de s'adapter à tous types de produits et de situation commerciale.

Ses compétences lui permettent d'analyser le marché, d'assurer la veille concurrentielle sur un segment du marché, d'anticiper les besoins des clients et d'élaborer et de mettre en place une stratégie commerciale.

## **2. Profil de la formation**

---

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure d'exécuter les opérations et les activités suivantes :

- Analyser et prospecter l'environnement ;
- Réaliser des opérations de ventes ;
- Réaliser des négociations commerciales ;
- Assurer le suivi opérationnel d'une gestion commerciale et/ou d'un secteur commercial ;
- Parler une langue étrangère (Anglais ou Espagnol) ;
- Utiliser les outils bureautiques, traitement de textes, tableurs, gestions des fichiers ;
- Animer une équipe de vente ;
- Gérer les opérations d'import/export ;
- Préparer les voyages d'études, les salons, les expositions ;
- Etablir les conditions générales de ventes et les contrats d'agents ;
- Traiter les commandes et les encaissements.

## **3. Formation**

---

La durée de formation est étalée sur **deux années**. Le mode de formation est résidentiel ou alterné.

## **4. Conditions d'admission :**

---

- Age maximum : **23 ans pour les bacheliers et 26 ans pour les licenciés**
- Niveau Scolaire : **Baccalauréat toutes séries**
- Aptitude physique à l'exercice du métier : Aucune difficulté d'élocution
- Mode de sélection des candidats à la formation :
  - o Remplissage du dossier d'orientation ;
  - o Réussite aux entretiens après présélection.



## 5. Programme de la formation

Le programme de formation est dispensé en **2040 heures** et étalé sur **deux années** de formation, dont un stage technique de 1 mois et demi à la fin de la formation.

N° Module	Modules	Total
EGTS1	Arabe	30
EGTS2	Communication écrite et orale	210
EGTS3	Anglais technique	70
EGTS4	Législation/PME	30
M01	Métier et formation dans le secteur AGC	15
M02	Approche globale et environnement de l'entreprise	100
M03	Bureautique	80
M04	Principes et fonctionnement d'un SGBDR	40
M05	Comptabilité générale : les concepts de base	90
M06	Statistiques	50
M07	Arithmétique commerciale	50
M08	Etudes et recherche commerciale	90
M09	Action commerciale	90
M10	Techniques de vente et négociation	120
M11	Gestion administrative des ventes	90
M12	Comptabilité analytique d'exploitation	60
M13	Management de la relation client	85
M14	Management de la force de vente	90
M15	Environnement international	70
M16	Stratégie commerciale internationale	70
M17	Anglais commercial	60
M18	Techniques juridiques à l'international	50
M19	Douane et transit	80
M20	Paiement et financement à l'international	50
M21	Initiation au commerce électronique	30
M22	Stage en entreprise	240
<b>TOTAL</b>		<b>2040</b>

## 6. Evaluation de la formation

La formation dispensée est modulaire et les évaluations sont organisées sous forme de :

- Contrôles continus ;
- Examens de fin de module ;
- Examens de passage ;
- Examen de fin de formation

## 7. Perspectives professionnelles

Après quelques années d'expérience et après avoir démontré ses compétences professionnelles, le Technicien Spécialisé en Commerce se verra confier des responsabilités plus importantes dans les directions commerciale ou marketing.