

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1

DOSSIER PEDAGOGIQUE

SECTION

BACHELIER EN VENTE

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

CODE : 71 46 00 S32 D1

DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 16 septembre 2013,
sur avis conforme de la Commission de concertation**

BACHELIER EN VENTE

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

1. FINALITES DE LA SECTION

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991, cette section doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale et culturelle;
- ◆ répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

Conformément au champ d'activité et aux tâches décrites dans le profil professionnel ci-annexé et approuvé par le Conseil supérieur de l'enseignement de promotion sociale le 26 janvier 2012, cette section vise à permettre à l'étudiant de développer des compétences professionnelles :

- ◆ de développer des ensembles de compétences dans différents domaines tels que la prospection et la planification commerciale, les techniques de négociation liées à la vente, la gestion d'un réseau et d'une équipe de vente, la gestion d'un portefeuille clients ;
- ◆ de mettre en œuvre des comportements professionnels fondés sur le sens critique, l'auto-formation et le sens de la communication ;
- ◆ de mettre en pratique des compétences collectives et des aptitudes à s'insérer dans des projets.

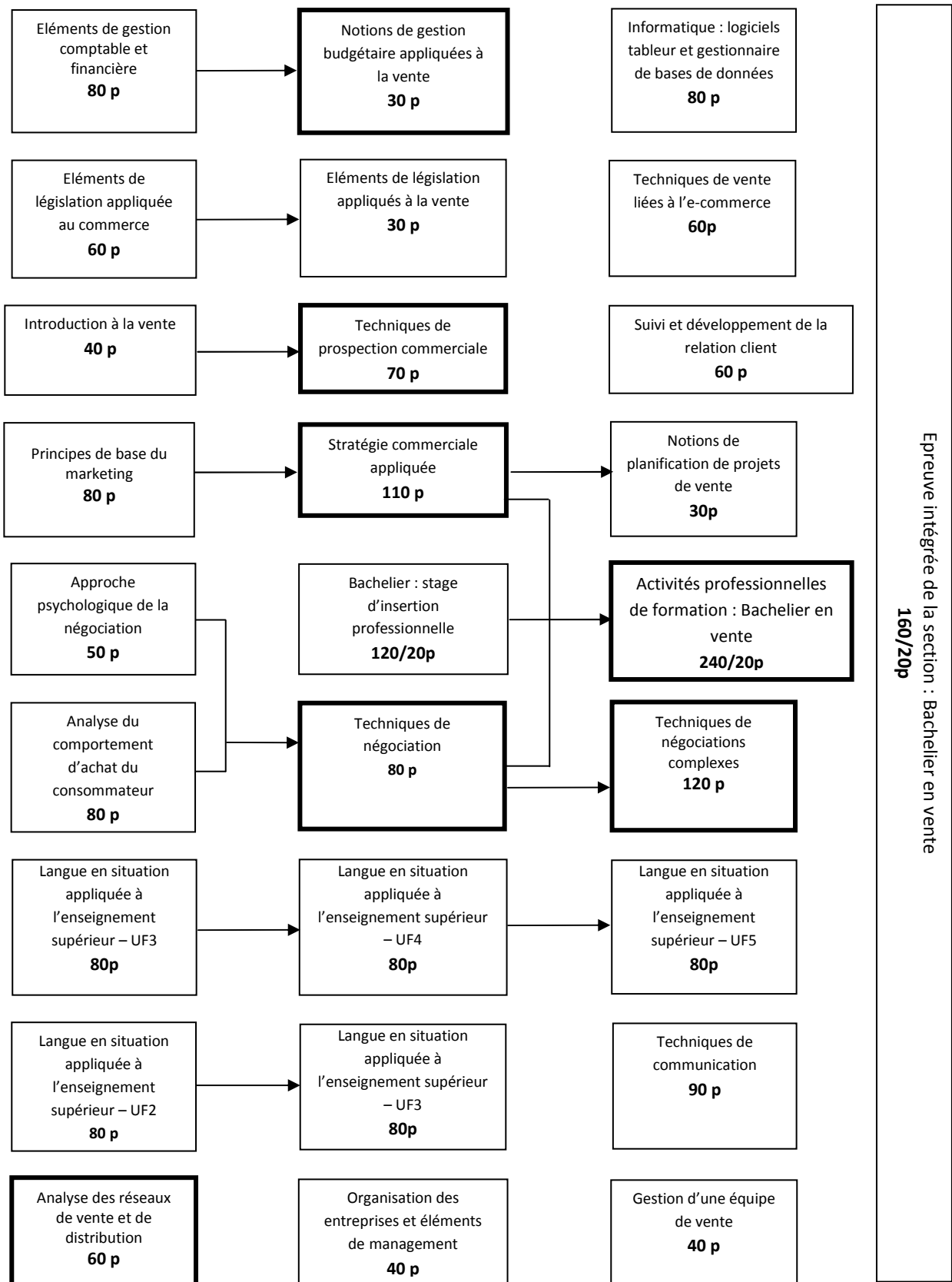
2. UNITES DE FORMATION CONSTITUTIVES DE LA SECTION

<u>Intitulés</u>	<u>Classement des U.F.</u>	<u>Code des U.F.</u>	<u>Code du domaine de formation</u>	<u>Unités déterminantes</u>	<u>Nombre de périodes</u>	<u>Nombre d'ECTS</u>
Techniques de communication	SCEC	714601U32D1	704		90	7
Principes de base du marketing	SCEC	714104U32D1	704		80	7
Analyse du comportement d'achat du consommateur	SCEC	714105U32D1	704		80	7
Éléments de gestion comptable et financière	SCEC	711201U32D1	702		80	6
Éléments de législation appliquée au commerce	SCEC	713304U32D1	703		60	5
Organisation des entreprises et éléments de management	SCEC	718211U32D1	702		40	4
Informatique : logiciels tableur et gestionnaire de bases de données	SCEC	754603U32D1	710		80	6
Notions de gestion budgétaire appliquées à la vente	SCEC	711205U32D1	702	X	30	2
Éléments de législation appliqués à la vente	SCEC	713104U32D1	703		30	2
Gestion d'une équipe de vente	SCEC	718201U32D1	702		40	4
Stratégie commerciale appliquée	SCEC	714112U32D1	704	X	110	10
Notions de planification de projets de vente	SCEC	715911U32D1	702		30	2
Introduction à la vente	SCEC	714602U32D1	704		40	4
Techniques de prospection commerciale	SCEC	714603U32D1	704	X	70	6
Techniques de négociation	SCEC	714702U32D1	704	X	80	8
Techniques de négociations complexes	SCEC	714703U32D1	704	X	120	12
Suivi et développement de la relation client	SCEC	714604U32D1	704		60	5
Techniques de vente liée à l'e-commerce	SCEC	714507U32D1	704		60	5
Analyse des réseaux de vente et de distribution	SCEC	714207U32D1	704	X	60	4
Approche psychologique de la négociation	SCEC	714701U32D1	704		50	4
<i>En première langue étrangère</i>						
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 3	SCEC	730193U32D1	706		80	7
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF4	SCEC	730194U32D1	706		80	7
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF5	SCEC	730195U32D1	706		80	7
OU						
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF3	SCEC	730293U32D1	706		80	7
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF4	SCEC	730294U32D1	706		80	7
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF5	SCEC	730295U32D1	706		80	7
OU						
Allemand en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF3	SCEC	730393U32D1	706		80	7
Allemand en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 4	SCEC	730394U32D1	706		80	7
Allemand en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 5	SCEC	730395U32D1	706		80	7
<i>En deuxième langue étrangère</i>						
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF2	SCEC	730192U32D1	706		80	7
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 3	SCEC	730193U32D1	706		80	7

OU						
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF2	SCEC	730292U32D1	706		80	7
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF3	SCEC	730293U32D1	706		80	7
OU						
Allemand en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF2	SCEC	730392U32D1	706		80	7
Allemand en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF3	SCEC	730393U32D1	706		80	7
OU						
Espagnol en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 2	SCEC	730492U32D1	706		80	7
Espagnol en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 3	SCEC	730493U32D1	706		80	7
OU						
Italien en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 2	SCEC	730592U32D1	706		80	7
Italien en situation appliqué à l'enseignement supérieur - UF 3	SCEC	730593U32D1	706		80	7
Bachelier : stage d'insertion professionnelle	SCTE	325304U31D1	303		120/20	3
Activités professionnelles de formation : Bachelier en vente	SCEC	714605U32D1	704	X	240/20	12
Epreuve intégrée de la section : Bachelier en vente	SCEC	714600U32D1	704		160/20	20

TOTAL DES PERIODES DE LA SECTION	
A) nombre de périodes suivies par l'étudiant	2210
B) nombre de périodes professeur	1750
C) nombre d'ECTS	180

3. MODALITES DE CAPITALISATION



4. TITRE DELIVRE A L'ISSUE DE LA SECTION

Diplôme de « Bachelier en vente ».

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1



CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

Profil professionnel

BACHELIER EN VENTE

Enseignement supérieur économique de type court

Approuvé par le Conseil supérieur de l'Enseignement de Promotion sociale le 26/01/2012

BACHELIER EN VENTE

I. CHAMP D'ACTIVITE

Le bachelier en vente¹ est un collaborateur commercial d'une entreprise, d'une organisation ou d'un service. Il est appelé à s'intégrer dans des services de nature et de dimension différentes. Son activité implique qu'il travaille en étroite collaboration avec d'autres services.

Il met en œuvre la politique commerciale définie par la direction dans un secteur géographique ou pour un type de marché ou de produit et il réalise ses objectifs de vente.

Il vend et/ou il organise, gère et contrôle les ventes.

Il tient compte des impératifs commerciaux et de production (délais, remises, conditions de livraison, etc.).

Il assure le suivi des réalisations commerciales afin d'optimiser les résultats.

Il participe à la gestion des problèmes d'après-vente et s'assure de la satisfaction client.

Il prospecte et recherche de nouveaux clients.

Il négocie et conclut des contrats de vente.

Il est responsable de ses objectifs (chiffre d'affaires, marges commerciales, politique de qualité,...) ; il rend compte à sa hiérarchie et propose, le cas échéant, les mesures d'adaptation nécessaires.

Il représente la société, notamment dans le cadre d'actions publicitaires ou promotionnelles.

Maîtrisant les fonctions de base du management et de la gestion des ressources humaines, il peut assumer la responsabilité d'une équipe.

Il gère efficacement son temps.

Il développe des qualités de communicateur et est capable de s'exprimer dans deux autres langues habituellement utilisées au niveau national et/ou international.

Familiarisé à l'outil informatique, il s'adapte à l'évolution et aux besoins de son environnement professionnel.

Il mène une veille commerciale pour collecter et faire remonter vers sa hiérarchie les informations venant du marché.

Il est sensibilisé aux aspects éthiques de sa profession.

II. TÂCHES

¹ Le masculin est utilisé à titre épïcène

- ◆ Etablir et exécuter un plan de prospection en utilisant les techniques adéquates, notamment le téléphone, le réseautage, ... ;
- ◆ Définir les besoins du client grâce à une écoute active ;
- ◆ Appliquer les techniques de vente ;
- ◆ Négocier et conclure des contrats de vente ;
- ◆ Se tenir informé des produits ou des services proposés et de leur évolution ;
- ◆ Elaborer des stratégies de vente ;
- ◆ Rédiger des offres ;
- ◆ Fidéliser ses clients ;
- ◆ Gérer des ventes en réseau et des circuits de distribution ;
- ◆ Elaborer des prévisions de vente et analyser les résultats ;
- ◆ Assurer le suivi des dossiers commerciaux ;
- ◆ Gérer des opérations promotionnelles ;
- ◆ Assurer un reporting régulier de son activité commerciale ;
- ◆ Appliquer les principes de base de la législation économique et commerciale ;
- ◆ Organiser, accompagner sur le terrain et suivre une équipe de vente ;
- ◆ Utiliser l'outil informatique, notamment les logiciels de gestion intégrés.

III. DEBOUCHES

Toute entreprise commerciale, industrielle ou de services.