

## UNE ENTREPRISE D'ENTRAINEMENT

### PEDAGOGIQUE (EEP)

Ce projet, proposé par la Fédération Wallonie-Bruxelles, a pris forme, dans notre école en septembre 2015.

Il s'agit d'une entreprise virtuelle créée à l'image identique d'une PME, au sein d'un marché concurrentiel fictif. Le flux de documents est réel mais il n'y a ni production, ni stockage, ni circulation réelle d'argent. L'entreprise étudie les marchés, crée des modèles, fait de la publicité, s'approvisionne en matières premières, planifie, vend ses produits, paie ses salaires, ses impôts, ses cotisations sociales, tient sa comptabilité. Tous les services commerciaux et administratifs d'une entreprise sont donc représentés (secrétariat-accueil, ventes, achats, comptabilité, etc.). Les heures d'ouverture hebdomadaire de l'entreprise correspondent à certaines heures de cours de l'option groupée des élèves.

Chaque entreprise d'entraînement pédagogique doit être parrainée par une entreprise "réelle" dont elle commercialise virtuellement un produit. **Notre entreprise marraine est la S.A. TILMAN** à Baillonville.

Notre EEP porte le nom "**La Pause Biscui'Thé**".

Chaque année, les élèves de l'option participent à des foires commerciales (en français et langues étrangères où ils ont la possibilité de promouvoir et vendre leurs produits.

Les étudiants vont mettre à profit les cours de langue et leurs compétences dans les domaines de l'informatique, la correspondance commerciale, l'accueil, ...

**Ce projet représente un réel plus dans la formation de l'élève car ce dernier prend conscience des réalités du travail en entreprise, tant dans ses aspects professionnels que relationnels.**

## La 6<sup>e</sup> TECHNICIEN COMMERCIAL PERMET L'ACCÈS:

### au monde du travail:

- \* commerçant indépendant
- \* employé dans le secteur de la distribution
- \* délégué commercial
- \* chef de rayon
- \* gérant de magasin
- \* gérant de magasin franchisé
- \* aide-comptable
- \* rédacteur
- \* secrétaire, ...



### à toutes les formes d'études supérieures:

- \* Haute école de type court (3 ans)
- \* Haute école de type long (4 ou 5 ans)
- \* Enseignement supérieur en école de promotion sociale
- \* Enseignement supérieur pédagogique
- \* Enseignement universitaire

Pour plus de renseignements, nous vous conseillons de consulter le site du CEDIEP qui vous donne vraiment un aperçu de toutes les possibilités offertes.

<http://www.cediep.be>

Rue Saint-Roch 7  
6900 MARCHE-EN-FAMENNE  
084 32 01 50

[stroch.marche@sec.cfwb.be](mailto:stroch.marche@sec.cfwb.be)  
[enseignementlibremarche.be](http://enseignementlibremarche.be)

Facebook: Institut Saint-Roch Marche-en-Famenne



Transition Technique  
Technique Qualification  
Professionnel



**3e à 6e Qualification  
Technique en  
GESTION et  
TECHNICIEN COMMERCIAL**

Notre entreprise  
d'entraînement  
pédagogique



FORMATION COMMUNE	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>
Education physique	2	2
Français	4	4
Religion	2	2
Formation historique et géographique	2	2
Formation scientifique	2	2
Mathématique	4	4
Méthode	1	0
Langue moderne I néerlandais	3	3
GESTION		
Economie de l'entreprise	4	4
Techniques d'accueil, d'organi. et secrétariat	3	3
Bureautique	4	4
Langue moderne II anglais	3	3
<b>TOTAUX</b>	<b>34</b>	<b>33</b>

Un 2e degré de qualification technique **Gestion** est une découverte concrète des différents aspects des professions du **secteur commercial**.

Aujourd'hui et demain plus encore, le secteur commercial et marchand et la gestion des affaires, sans cesse en expansion, exigent et exigeront un personnel compétent, motivé, disponible et disposé au travail en équipe.

Aussi dès la 3e année de technique qualification, la section Gestion prépare le jeune à ces spécificités et jette les bases d'une information rigoureuse et indispensable face aux exigences du marché de l'emploi.

L'objectif général de l'option est de préparer de manière polyvalente, le jeune à l'apprentissage des tâches indispensables à la bonne marche de l'entreprise dans le domaine de la **gestion comptable** et celui de la **distribution vente**.

FORMATION COMMUNE	5 <sup>e</sup>	6 <sup>e</sup>
Education physique	2	2
Religion	2	2
Français	4	4
Formation historique et géographique	2	2
Formation sociale et économique	2	2
Formation scientifique	2	2
Mathématique	4	4
Langue moderne I néerlandais	2	2
TECHNICIEN COMMERCIAL		
Techniques de vente et de marketing	5	7
Activités – techn. compta.: entreprise	2	0
Gestion informatique	3	0
Communication professionnelle	2	0
Activités d'insertion professionnelle	0	3
Questions économ., jurid. et sociales	0	2
Langue moderne I néerlandais	2	2
Langue moderne II anglais	2	2
<b>TOTAUX</b>	<b>36</b>	<b>36</b>



**Le technicien commercial** est avant tout un vendeur qualifié. Sa capacité à argumenter une vente est donc fondamentale.

Il est associé à la définition et à la réalisation concrète de la politique commerciale d'un magasin ou d'une entreprise. Dans certains cas, il doit également veiller à la logistique (commandes et réception de marchandises).

**Le technicien commercial** doit être capable:

- \* d'appliquer des techniques de marketing,
- \* d'argumenter une vente,
- \* d'assurer le processus achat-vente,
- \* de communiquer en milieu professionnel,
- \* d'appliquer les règles de sécurité et d'hygiène.

Les qualités de présentation, de correction, de discrétion et d'honnêteté doivent être également soulignées.

La pratique d'une ou plusieurs langues étrangères est par ailleurs souvent exigée de l'employeur.

Au terme de la 6e Q TC, le candidat obtient le certificat d'enseignement secondaire supérieur (CESS) et le certificat de qualification (CQ6) et Gestion. Il peut poursuivre sa formation dans l'enseignement supérieur, ou dans une 7<sup>e</sup> année, notamment la 7e Gestionnaire de très petites entreprises.

### STAGES

En 5e et 6e, les élèves réalisent 1 stage actif dans une entreprise.

5e: 2 semaines au 1er trimestre. Ex: déco d'intérieur, textile, ...

6e: 2 semaines au 1er trimestre et 2 semaines au 2e trimestre. Ex: concessionnaire auto, négociants, ...

### Rapport de stage

A l'issue de ceux-ci, un rapport de stage débouchant sur une présentation orale est demandé.