



Technico-commercial pour le secteur de la construction (H/F/X)

Construction - Travaux | Vente - Marketing

Coordination et encadrement

Durée

1 an

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Oui



Vous avez toujours été attiré par le monde de la construction mais les chantiers ce n'est pas pour vous ? Vous aimez quand vous êtes bien conseillé / conseillée avant d'acheter un produit ou des matériaux ? Alors pourquoi ne pas devenir cette personne qui apporte conseil et expertise grâce à cette formation de Technico-commercial pour le secteur de la construction ?!

Le Technico-commercial et la Technico-commerciale en construction sont des vendeurs ou commerciaux qualifiés qui disposent de connaissances techniques en construction. Ils sont les conseillers et intermédiaires avec les clients et les sociétés. Grâce à leurs connaissances techniques du secteur, ces délégués commerciaux conseillent les clients dans l'identification, l'analyse et la formulation de leurs besoins et attentes. Ils connaissent les différents produits et les différentes techniques. Ils peuvent donc ainsi élaborer et proposer, et finalement négocier une solution technique, commerciale

et financière adaptée à chaque situation et projet de construction.

Au cours de cette formation de Coordination et d'encadrement, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier de Technico-commercial pour le secteur de la construction :

Concevoir des propositions de solutions technicomerciales : vous apprenez à vous présenter ou à accueillir les clients. Vous échangez avec eux, vous écoutez et diagnostiquez leurs besoins et envies. Vous leur conseillez des solutions techniques afin de répondre à leurs besoins, tout en expliquant votre choix, vous échangez avec le client afin de lui proposer une solution définitive qui est réalisable et qui leur convient.

Vendre la solution technico-commerciale : vous vous formez aux différentes techniques de vente et de négociation. Vous maniez différents scénarios de vente, vous proposez des solutions, des produits et services complémentaires, vous négociez les prix et services. Vous apprenez à coordonner un projet technico-commercial, à savoir les livraisons, les factures... Vous assurez le suivi de la vente, les garanties, le service après-vente...

Développer sa clientèle : vous apprenez à mettre en place un portefeuille clients. Vous maintenez les contacts réguliers afin de fidéliser ce portefeuille de clients. Vous utilisez les logiciels informatiques de présentations pour maintenir les contacts mais aussi développer vos techniques de présentation, site internet, mailing... Vous démarchez des clients et sociétés.

Développer son activité : vous vous formez pour identifier les contraintes et les opportunités du marché lié à votre secteur. Vous apprenez à élaborer et mener des actions de prospections afin d'attirer de nouveaux clients ou sociétés, y compris grâce aux aspects digitaux. Vous utilisez les logiciels informatiques au service de votre activité.

Gérer l'information technique et commerciale : vous apprenez à mettre en place une veille stratégique technique et commerciale pour rester à la pointe dans votre secteur. Vous exploitez et analysez les différentes informations techniques et commerciales afin de proposer de nouveaux produits mais aussi perfectionner vos techniques de vente. Vous exploitez et partagez ces informations techniques en communiquant avec votre clientèle.

Participer à la politique commerciale de l'entreprise : vous appliquez la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise pour laquelle vous êtes le représentant. Vous contribuez, en tant qu'acteur de premier plan, au développement de la politique commerciale. Vous participez à l'élaboration de l'offre de biens et services grâce à vos retours acquis avec les clients.

Les Technico-commerciaux peuvent travailler en magasin ou en déplacement sur le terrain pour aller démarcher les clients ou les sociétés de constructions. Ils participent à la politique commerciale de l'entreprise, ils sont les principaux relais entre les produits de l'entreprise et les clients. Ce sont eux qui assurent les ventes et les contrats.

Alors si vous avez le bagout nécessaire pour vendre à peu près tout, que vous êtes familier / familière avec le domaine de la construction, pourquoi ne pas vous rendre dans l'un des Centres IFAPME qui propose cette formation afin de vous y inscrire ?!

La pratique en entreprise est recommandée dans cette formation via le modèle de formation en alternance

(<https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance>) : ± 8h. de cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérés.

Cette formation mène à un métier répertorié comme « Métier en pénurie » : la demande de main d'œuvre est supérieure au nombre de candidats, vous aurez donc de nombreuses possibilités d'emploi à la suite de votre formation.

Les demandeurs d'emploi peuvent notamment profiter

d'une prime Incitant+ (<https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#prime-incitant+>) en fin de formation pour adultes, ainsi que d'un assouplissement de certaines obligations (<https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#droit-assouplissement-allocation-insertion>) liées au statut de demandeur d'emploi/chômeur.

Débouché(s) métier(s)

Employé / Employée dans une entreprise du secteur de la construction

Employé / Employée dans un magasin de bricolage, un magasin spécialisé

Délégué commercial / Déléguée commerciale pour une société de matériaux de construction

Débouché(s) future(s) formation(s)

Métreur deviseur à orientation PEB (<https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/metreur-deviseur-orientation-peb>)

Gestionnaire de chantier (<https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/gestionnaire-de-chantier>)

Agent commercial (<https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/agent-commercial>)

Formations continues en techniques de vente & marketing

Point(s) fort(s)

Métier en pénurie (nombreux emplois + prime et assouplissement pour demandeurs d'emploi) Formation courte Travail au bureau et sur le terrain

Contact client Travail en équipe Activités variées

Finalité

Diplôme de Coordination et d'encadrement

Aptitudes

Le Technico-commercial et la Technico-commerciale doivent posséder plusieurs qualités :

Contact humain : un contact facile et professionnel est nécessaire puisque le métier impose de nombreuses rencontres : clients particuliers, grossistes, fournisseurs, entreprises, partenaires... Vous êtes orienté service et proposez des solutions.

Présentation et communication : vous serez amené à présenter et décrire des produits et des services, il faut donc informer et tenter de convaincre les clients et partenaires pour procéder à la vente.

Flexibilité : même si une routine est vite établie, vous pouvez être amené à vous déplacer en fréquemment pour de la prospection. Vous travaillez également depuis le bureau ou le magasin. Vous êtes conciliant face aux demandes des clients.

Rigueur et discipline : vous vendez des produits et des services du domaine de la construction, ce qui veut dire que cela implique des travaux, parfois structurels. Vous veillez à la qualité de vos produits et services et transmettez toutes les informations utiles aux clients. Vous assurez le suivi de la vente mais aussi le service après-vente.

Esprit d'analyse et orienté solution : vous êtes confrontés à des clients qui ont des envies et des besoins, ils font appel à vos compétences pour les conseillers au mieux. Vous analysez et diagnostiquez les besoins et proposez plusieurs solutions en fonction des produits que vous vendez.

Travail en autonomie : même si vous travaillez au sein d'une équipe et d'un service, vous êtes le seul intermédiaire lorsque vous prenez en charge un client. Vous travaillez donc seul, en autonomie sur vos dossiers

Programme

1ère année :

X14/25 Technologies et Modes d'exécution (106h)

X14/25 Coordination de projet (module transversal) (24h)

X14/25 Conseil technico-commercial (24h)

X14/25 Négociation (24h)

X14/25 Marketing (24h)

X14/25 Informatique appliquée (12h)

X14/25 Technique de vente (20h)

X14/25 Politique commerciale appliquée (20h)

Conditions d'admission à une formation pour adultes

Ne plus être soumis à l'obligation scolaire (<http://www.enseignement.be/index.php?page=24546&navi=22#r%C3%A8gles>) ;

Satisfaire à l'une de ces 3 exigences :

Soit être titulaire du **certificat d'apprentissage IFAPME** ou avoir terminé avec fruit les cours généraux et professionnels de fin d'apprentissage et réussir l'examen pratique au plus tard en fin de la seconde année de formation ;

Soit avoir suivi avec fruit le **2ème degré de l'enseignement secondaire général, technique ou artistique**, ou le 3ème degré de l'enseignement secondaire professionnel et dans ce cas avoir obtenu le certificat de qualification ;

Soit avoir satisfait à un **examen d'entrée**.

S'inscrire aux cours de formation dans la profession faisant l'objet de la convention de stage dans les 6 semaines à dater du premier cours et au plus tard le 31 octobre.

Il peut exister des conditions particulières pour quelques formations. Soyez attentif aux mentions indiquées dans la fiche formation que vous consulerez.

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusqu'au fin octobre**. En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire à certaines formations (<https://www.ifapme.be/rentree-janvier>) pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME (<https://www.ifapme.be/centres>) qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" (<https://www.ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent>), une **attestation d'inscription au FOREM** (<https://www.leforem.be/>) pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.



Dinant

Rue Fétis, 61 5500 Dinant

082 21 35 80

Secrétariat

Du Lundi au jeudi : de 8h30 à 21h30

Le Vendredi : de 8h30 à 17h

Le Samedi : de 8h30 à 13h

/

centre.dinant@ifapme.be

Type d'inscription

Au Centre/lieu de formation

Dispenses partielles

Consultez votre centre pour en savoir plus.

Bon à savoir

Inscription possible jusqu'au 30 octobre de l'année académique concernée.