

**TECHNICIEN COMMERCIAL DE DISTRIBUTION**

**Code spécialité : 1202302 - Qualification : BTP**

## **DEUXIEME PARTIE : PRESENTATION DU DIPLOME**

### ***I. Emploi et spécialité visés :***

#### **1. Définition succincte de l'emploi ciblé :**

*Le **Technicien Commercial de Distribution** est un agent chargé de certaines responsabilités au sein de l'entreprise. A la fin de la formation, il doit être capable de :*

- Vendre des produits dans une unité commerciale ;*
- Assurer la disponibilité de la marchandise dans les unités commerciales ;*
- Assurer la commercialisation d'un service ;*
- Procéder à l'aménagement du lieu de vente et à la présentation visuelle des produits et des services ;*
- Assurer le suivi de la clientèle.*

# ***Annexe n°1***

## ***Tableau Récapitulatif des Modules***

<b>INTAC</b>	<b>ANNEXE N°1</b>	<b>SPECIALITE</b>
<b>N° d'enregistrement 11 053 01 du 23.02.2016</b>	<b>TABLEAU RECAPITULATIF DES MODULES</b>	<b>Technicien Commercial de Distribution (Code 1202302)</b>

<b>N°</b>	<b>Intitulé module formation spécifique</b>	<b>H Théoriques</b>	<b>H Pratiques</b>	<b>Total</b>
<b>M-01</b>	<i>Métier et formation</i>	10	20	30
<b>M-02</b>	<i>Relations professionnelles</i>	24	56	80
<b>M-03</b>	<i>Calculs commerciaux</i>	26	64	90
<b>M-04</b>	<i>Comportement du consommateur</i>	22	38	60
<b>M-05</b>	<i>Documents commerciaux</i>	28	52	80
<b>M-06</b>	<i>Vente des produits</i>	34	56	90
<b>M-07</b>	<i>Lois et réglementations commerciales</i>	12	28	40
<b>M-08</b>	<i>Logiciels d'application courante</i>	24	56	80
<b>M-09</b>	<i>Organisation de travail</i>	14	26	40
<b>M-10</b>	<i>Statistiques</i>	12	28	40
<b>M-11</b>	<i>Gestion des approvisionnements</i>	40	80	120
<b>M-12</b>	<i>Analyse d'information comptable et financière</i>	20	40	60
<b>M-13</b>	<i>Cours : Préparation du séjour en milieu de travail et évaluation du stage</i>	08	12	20
	<i>Stage 1 : Stage d'observation</i>	-	160	160
<b>M-14</b>	<i>Logiciels commerciaux</i>	26	54	80
<b>M-15</b>	<i>Suivi de la clientèle</i>	22	38	60
<b>M-16</b>	<i>Analyse de données commerciales</i>	18	42	60
<b>M-17</b>	<i>Production de documents comptables</i>	10	30	40
<b>M-18</b>	<i>Service à la clientèle</i>	24	56	80
<b>M-19</b>	<i>Techniques de marketing</i>	26	54	80
<b>M-20</b>	<i>Vente par voie de représentation</i>	24	56	80
<b>M-21</b>	<i>Etude de marché</i>	24	56	80
<b>M-22</b>	<i>Présentation visuelle</i>	38	82	120
<b>M-23</b>	<i>Recherche d'emploi</i>	12	28	40
<b>M-24</b>	<i>Intégration des compétences métier</i>	08	32	40

<b>M-25</b>	<i>Projet de fin de formation</i>	20	80	100
<b>M-26</b>	<i>Cours : Préparation du séjour en milieu de travail et évaluation du stage</i>	08	12	20
	<i>Stage 2 : Stage d'intégration</i>	-	160	160
<b>Total heures formation spécifique (Y compris les stages)</b>		<b>534</b>	<b>1496</b>	<b>2030</b>

<b>N°</b>	<b>Intitulé module enseignement général</b>	<b>H Théoriques</b>	<b>H Pratiques</b>	<b>Total</b>
<b>EG1</b>	<i>Anglais</i>	18	22	40
<b>EG2</b>	<i>Français</i>	14	26	40
<b>EG3</b>	<i>Arabe</i>	14	20	34
<b>EG4</b>	<i>Droits et devoirs citoyens</i>	14	16	30
<b>EG5</b>	<i>Culture entrepreneuriale</i>	14	26	40
<b>EG6</b>	<i>Santé et sécurité</i>	16	18	34
<b>EG7</b>	<i>Culture environnementale et maîtrise de l'énergie</i>	10	22	32
<b>EG8</b>	<i>Culture numérique</i>	32	66	98
<b>Total heures enseignement général</b>		<b>132</b>	<b>216</b>	<b>348</b>
<b>TOTAL GENERAL (y compris les stages)</b>		<b>666</b>	<b>1712</b>	<b>2378</b>

