

De la poursuite des études - perspectives

Ce programme de formation délivre le CESS, le certificat de qualification ainsi que le diplôme de gestion.

Poursuite des études :

- Baccalauréat en marketing, en commerce extérieur, ...
- 7 TQ en complément des techniques spécialisées du tertiaire

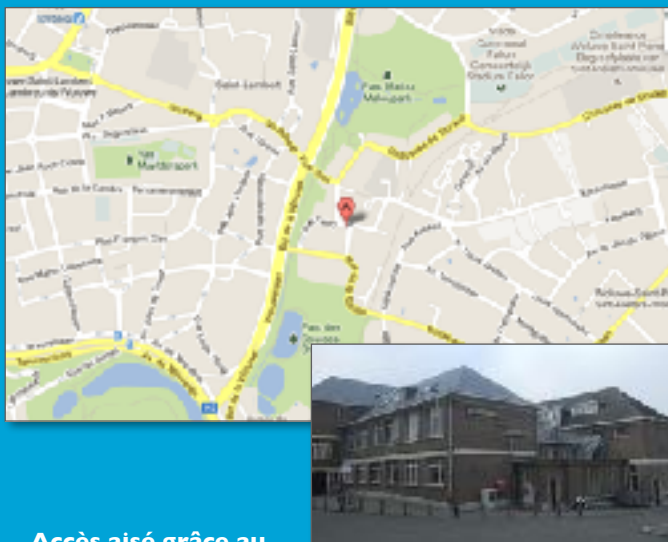
Des moyens pédagogiques mis en oeuvre dans la section

- Des activités de remédiation en mathématique
- Certains cours en demi-groupes
- Un stage de 4 semaines en entreprise est prévu en 6e année
- La participation possible au projet Mini-Entreprise, expérience concrète du monde entrepreneurial

Des activités spécifiques de rencontre et de découvertes

- Des visites culturelles, musées, expositions, des visites d'entreprise, ...
- Une journée d'accueil et de cohésion de groupe en début d'année
- Un voyage à l'étranger pour la 6e année

Contact et plan d'accès



Accès aisé grâce au

Métro : Tomberg et Roodebeek

Bus : lignes 28 et 42 (rue Voot)

Trams : lignes 8, 39, 44

Contacts :

Educateur des 4e années : M. Christophe

Educateurs du 3e degré : M. Monier - M. Louis

Préfets des études : M. Bergen - Mme Still

Directeur adjoint : M. Coussement

Directeur : M. Flandrois

Téléphone : 02 770 09 46

Courriel : secondaire@providence1200.be

Site internet : www.providence1200.be



S'inscrire en qualification technique commerciale à l'



Une école familiale au coeur de Woluwe



«On nous a confié les enfants des hommes non pas pour peser la somme de leurs connaissances mais pour se réjouir de la qualité de leur ascension.»

Antoine de Saint-Exupéry

Une école ancrée dans ses racines

Le projet éducatif de l'Institut de la Providence s'inscrit dans la ligne de tradition des Soeurs Annonciades d'Heverlee.

Une école avec des valeurs

Le respect, c'est accepter l'autre tel qu'il est, accepter ses différences et faire en sorte qu'elles soient sources de richesse et non de conflits. Notre école se caractérise par la diversité sociale et culturelle et par une large offre d'enseignement.

Une école ouverte

Nous voulons que chacun puisse trouver son chemin, que chacun soit dans la possibilité de poser des choix pensés et réfléchis en fonction des intérêts, des capacités et des ressources. C'est pourquoi de la 1^{re} à la 6^e année, nous mettons l'accent sur le projet personnel de l'élève et l'éducation au choix. Placer l'élève dans la capacité de choisir, c'est l'amener à être acteur de sa formation et donc développer chez lui

AUTONOMIE

RESPONSABILITE

IMPLICATION

Concrètement, c'est aider l'élève à se connaître et à rêver son devenir. En fait, le rendre libre...

La qualification technique à l'Institut de la Providence Secteur économique - 4 - 5 - 6

Technicien(ne) commercial(e) :

Le(la) technicien(ne) commercial(e) est avant tout un(e) vendeur(euse) qualifié(e). L'argumentation d'une vente et la gestion du processus d'achat vente sont donc centrales dans ce métier, ce qui suppose une identification précise des publics cibles de l'action commerciale et de leurs motivations d'achat, une connaissance précise des produits et des services, de leurs caractéristiques objectives et subjectives, et une maîtrise suffisante des techniques courantes de marketing.

L'utilisation des outils informatiques est indispensable pour s'inscrire dans les mutations actuelles de l'activité commerciale. Les qualités de présentation, de correction, de discrétion, d'honnêteté doivent être également soulignées. La pratique courante d'une langue étrangère est par ailleurs souvent exigée par les employeurs.

Objectifs :

Cette formation prévoit une solide formation théorique ciblée sur des compétences d'analyse des études de marché et de compréhension du fonctionnement des entreprises de distribution et de leurs systèmes de gestion des activités administratives, financières et logistiques.

Grille horaire de la section commerciale

Branches	4e	5e	6e
Religion	2 h	2 h	2 h
Français	4 h	4 h	4 h
Mathématique	4 h	2 h	2 h
Formation scientifique	2 h	2 h	2 h
Formation historique et géographique	2 h	2 h	2 h
Formation économique et sociale	-	2 h	2 h
Néerlandais	4 h	4 h	4 h
Anglais	4 h	2 h	4 h
Education physique	2 h	2 h	2 h
Economie de l'entreprise	4 h	-	-
Bureautique	4 h	-	-
Techniques accueil, organisation et secrétariat	2 h	-	-
Techniques de comptabilité	-	3 h	0 h
Techniques de vente et de marketing	-	5 h	0 h
Informatique de gestion	-	4 h	0 h
Communication professionnelle	-	2 h	0 h
Questions économiques, juridiques et sociales	-	0 h	2 h
Exercices pratiques de vente et de gestion	-	0 h	7 h
Activités d'insertion professionnelle	-	0 h	2 h