



<https://latribunelibre.com/emploi/animation-et-dynamisation-de-loffre-commerciale-e6-adoc-mco-f-h>

Animation et dynamisation de l'offre commerciale (E6 ADOC - MCO) F/H

Description

Missions attendues :

- Animer des formations ou des cours, en présentiel et/ou à distance, selon les modalités définies.
- Concevoir et actualiser des contenus pédagogiques adaptés aux objectifs de la formation.
- Adapter les méthodes et supports pédagogiques en fonction du profil des apprenants
- Évaluer les acquis des participants à travers des outils d'évaluation pertinents et adaptés.
- Participer ponctuellement à des réunions pédagogiques et aux échanges avec l'équipe de formation.

Qualifications

1. Expertise en techniques commerciales et merchandising

- Maîtriser les stratégies de mise en valeur de l'offre (merchandising visuel, implantation, agencement des espaces de vente).
- Savoir appliquer les techniques de dynamisation de l'offre : promotions, PLV/ILV, animations commerciales, opérations événementielles.
- Être capable de relier les concepts à des **études de cas réels** pour former les étudiants sur des situations concrètes de gestion de points de vente.

2. Compétences en outils numériques et communication commerciale

- Utilisation des logiciels de gestion commerciale, CRM, outils de suivi des ventes et plateformes d'animation (ex. réseaux sociaux professionnels pour la promotion).
- Maîtrise de la communication digitale appliquée à l'offre commerciale (campagnes emailing, réseaux sociaux, e-merchandising).
- Capacité à intégrer les technologies actuelles pour rendre le cours **pratique et moderne**.

3. Ingénierie pédagogique et animation de groupe

- Conception de séquences pédagogiques adaptées au référentiel du BTS

Organisme employeur
IJSCHOOL

Type de poste
Temps partiel

Secteur
AUTRES ENSEIGNEMENTS

Lieu du poste
60057, BEAUVAIS, BEAUVAIS, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
48000 €

Date de publication
1 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au
31.10.2025

MCO.

- Mise en place de pédagogies actives : études de cas, simulations de projets d'animation, jeux de rôle en situation de vente.
- Capacité à maintenir la motivation et l'attention des étudiants par des supports visuels dynamiques, des activités collaboratives et une évaluation formative adaptée.

4. Analyse et pilotage de la performance commerciale

- Capacité à exploiter des **indicateurs de performance commerciale** (CA, panier moyen, taux de transformation, taux de fidélisation).
- Savoir enseigner aux étudiants l'interprétation des résultats pour ajuster les actions d'animation.
- Intégrer des exercices pratiques sur la lecture et l'analyse de tableaux de bord de performance.