



<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.