



<https://latribunelibre.com/emploi/formateur-intervenant-animation-et-dynamisation-de-loffre-commerciale-f-h>

formateur / Intervenant Animation et dynamisation de l'offre commerciale 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. Conception pédagogique et ingénierie de formation

- **Élaboration de séquences pédagogiques** adaptées au référentiel du BTS MCO.
- Capacité à **concevoir des supports variés** (cas pratiques, mises en situation, supports numériques, fiches outils).
- Maîtrise des **méthodes actives** (jeux de rôle, simulations de vente, études de cas, ateliers collaboratifs).
- Savoir évaluer et ajuster les contenus pour **répondre aux attendus de l'épreuve E6**.

2. Expertise en techniques commerciales et marketing opérationnel

- Maîtrise des **fondamentaux de la vente et de la relation client** (prospection, argumentation, fidélisation).
- Compétence en **merchandising et gestion de l'espace commercial** (mise en valeur des produits, pilotage de promotions).
- Connaissance des **outils de communication commerciale** (campagnes, PLV, communication digitale).
- Capacité à relier théorie et **pratiques professionnelles actuelles** du commerce et de la distribution.

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
30 septembre 2025 à 17:06

Valide jusqu'au
30.10.2025

3. Utilisation des outils numériques et de simulation

- Maîtrise des **logiciels et plateformes pédagogiques** (LMS, outils collaboratifs, quiz interactifs).
- Utilisation d'outils professionnels liés au commerce : **CRM, tableurs, logiciels de gestion commerciale**.
- Intégration de **simulations numériques** ou d'études de marché en ligne pour dynamiser l'apprentissage.
- Capacité à **favoriser l'interactivité** en classe via le digital (applications de sondage, outils de gamification).

4. Évaluation et accompagnement des apprenants

- Conception de **grilles d'évaluation conformes à l'épreuve E6 ADOC**.
- Capacité à préparer les étudiants aux **prises en situation professionnelle évaluées** (oraux, études de cas).
- Suivi individualisé : **diagnostiquer les acquis et besoins**, proposer des remédiations.
- Développement de l'**autonomie et de l'esprit critique** des étudiants dans la gestion d'actions commerciales.