



<https://latribunelibre.com/emploi/formateur-intervenant-hf-en-relation-clients-et-fournisseurs-f-h>

formateur / intervenant HF en Relation clients et fournisseurs 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. Maîtrise des processus de gestion de la relation clients et fournisseurs

- Expertise dans les différentes phases de la relation commerciale : prospection, négociation, contractualisation, suivi et fidélisation.
- Connaissance des procédures d'achat, de gestion des appels d'offres, de sélection et d'évaluation des fournisseurs.
- Capacité à relier la dimension commerciale à la stratégie globale de l'entreprise (coût, qualité, délai, performance).

2. Compétence en conception pédagogique orientée "relation et communication professionnelles"

- Conception de séquences pédagogiques basées sur des mises en situation concrètes : entretiens clients, négociations fournisseurs, résolution de litiges.
- Capacité à développer chez les apprenants les compétences relationnelles : écoute active, reformulation, assertivité, gestion de conflits.
- Élaboration d'évaluations pratiques centrées sur la qualité de la communication et la maîtrise des processus relationnels.

3. Maîtrise des outils numériques et des systèmes de gestion de la relation (CRM/ERP)

Organisme employeur
IJSCHOOL

Type de poste
Temps partiel

Secteur
AUTRES ENSEIGNEMENTS

Lieu du poste
34172, MONTPELLIER,
MONTPELLIER, France

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

Date de publication
8 octobre 2025 à 13:07

Valide jusqu'au
07.11.2025

- Utilisation pédagogique d'outils de gestion commerciale et d'approvisionnement (logiciels CRM, ERP, tableurs, bases de données clients-fournisseurs).
- Intégration de la digitalisation dans les pratiques relationnelles (e-CRM, sourcing en ligne, communication multicanale).
- Capacité à former les étudiants à une utilisation rigoureuse et éthique des données commerciales et fournisseurs.

4. Animation d'un cadre d'apprentissage collaboratif et professionnalisant

- Mise en place d'activités dynamiques : jeux de rôle de négociation, simulations de réunions commerciales, projets de gestion de portefeuille client-fournisseur.
- Capacité à instaurer un climat de confiance et de respect, favorisant l'expression et la coopération entre apprenants.
- Transmission des valeurs clés de la relation d'affaires : transparence, fiabilité, respect des engagements et responsabilité sociale.