Technico-commercial pour le secteur de l'alimentation (H/F/X)

Alimentation - Horeca | Vente - Marketing

Coordination et encadrement

Durée

1 an

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Oui

Quand il s'agit de cuisiner ou de manger, c'est vous que l'on appelle ? Vous connaissez tous les éléments d'une recette : des aliments aux ustensiles de cuisine en passan électro-ménagers à utiliser pour la préparation et la cuisson ? Vous avez aussi la fibre commerciale ? Alors pourquoi ne pas vous lancer dans une carrière de Technico-c pour le secteur de l'alimentation !

Le Technico-commercial et la Technico-commerciale du secteur de l'alimentation vendent des produits et des marchandises liés au secteur de l'alimentation.**Grâce à le connaissances du secteur et des techniques commerciales de ventes, ils conseillent, élaborent, adaptent et négocient des offres et solutions commerciales en fonct attentes du client.** Ce sont des représentants commerciaux spécialisés dans leur secteur. Ils gèrent les relations clients, le démarchage et participent au développemen stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Au cours de cette formation en Coordination et encadrement, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier d

commercial pour le secteur de l'alimentation :

Concevoir des solutions technico-commerciales : vous apprenez toutes les spécificités du secteur de l'alimentation. Cela vous permet de diagnostiquer au mieu et envies du client. En fonction de ce diagnostic, vous apprenez à lui proposer et lui conseiller des produits, marchandises et solutions techniques. Sur base de vo vous apprenez à argumenter et défendre votre solution auprès du client pour enfin finaliser l'accord sur les produits, les marchandises.

Vendre une solution technico-commerciale : vous vous formez aux différentes techniques de ventes et de négociations. Vous apprenez à manier les différentes composantes de la vente tout au long du processus : de la prise de contact à la signature du contrat de vente. Vous apprenez à réaliser des ventes complémentair proposer des services supplémentaires. Vous concluez la vente, assurez le suivi de celle-ci ainsi que le service après-vente.

Développer sa clientèle : vous apprenez à gérer et à mettre en place un portefeuille clients. Ce portefeuille clients est votre vivier d'affaires. Vous apprenez don démarcher, entrer en contact avec de nouveaux clients. Mais aussi et surtout, vous apprenez à fidéliser vos clients. Vous maîtrisez les logiciels informatiques qui permettent d'accéder à ce portefeuille et à en gérer toutes les données.

Développer son activité : vous vous formez à analyser le marché dans lequel vous évoluez. Vous apprenez à identifier les contraintes et les opportunités en prés vous positionnez sur ce marché et élaborant et menant des actions de prospections. Pour ce faire, vous développez des supports de communication physiques et Vous apprenez l'utilisation de logiciels informatiques dédiés à ces missions.

Gérer l'information technique et commerciale : vous apprenez à utiliser les outils nécessaires pour assurer une veille stratégique technique et commerciale Vou ainsi toutes les évolutions du secteur et proposez les solutions les plus évoluées sur le marché. Vous apprenez également à manier les principes des marchés pub produisez, analysez et exploitez les différentes informations techniques et commerciales.

Participer à la politique commerciale de l'entreprise : vous apprenez à vous insérer dans le service commercial d'une entreprise. Vous vous formez aux différen commerciales et à leurs applications afin d'être directement opérationnel une fois sur le marché de l'emploi. Vous participez à l'amélioration de la stratégie comm grâce à vos compétences, vous participez à l'élaboration de l'offre des produits, marchandises et services, grâce notamment à vos retours de terrain.

Gérer un projet technico-commercial : vous apprenez à définir un projet commercial et à en coordonner les différentes étapes. Vous apprenez à bien communiq cadre de relations professionnelles. Vous vous formez à planifier votre temps et vos déplacements.

Le Technico-commercial et la Technico-commerciale se rendent dans les magasins, les restaurants, les fournisseurs, les grossistes, les établissements Horeca pour renc tenanciers, responsables, gestionnaires et leurs proposer leurs produits, marchandises et services. Ils peuvent aussi traiter directement avec les consommateurs. Ils ve produits alimentaires mais aussi des ustensiles et électro-ménagers liés au monde de l'Horeca.

Alors si vous souhaitez parcourir les restaurants et autres salles de banquets afin de faire connaître des produits liés au monde de l'alimentation, rendez-vous dans l'un IFAPME qui propose cette formation afin de vous y inscrire!

La pratique en entreprise est recommandée dans cette formation via le modèle de formation en alternance *(https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance)* : ± 8 cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérés.

Cette formation demande **un stage d'observation de 40h**.

Cette formation mène à un métier répertorié comme « Métier en pénurie » : la demande de main d'œuvre est supérieure au nombre de candidats, vous aurez de nombreuses possibilités d'emploi à la suite de votre formation.
Les demandeurs d'emploi peuvent notamment profiter

d'une prime Incitant+ *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#prime-incitant+)* en fin de formation pour adultes,

ainsi que d'un assouplissement de certaines obligations *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#droit-assouplissement-allocation-insertion)* liée

statut de demandeur d'emploi/chômeur.

Débouché(s) métier(s)

Employé / Employée dans une entreprise du secteur de l'alimentation

Représentant commercial / Représentante commerciale

Commercial indépendant / Commerciale indépendante

Débouché(s) future(s) formation(s)

Agent commercial *(https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/agent-commercial)*

Responsable de rayon *(https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/responsable-de-rayon)* / Gestionnaire de point de vente *(https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/gestionnaire-dun-point-de-vente)*

Collaborateur rayon frais *(https://www.ifapme.be/formations/coordination-et-encadrement/collaborateur-rayon-frais)*

Point(s) fort(s)

Métier en pénurie (nombreux emplois + prime et assouplissement pour demandeurs d'emploi)Contact client Sur le terrain Travail en autonomie et en équipe

Formation courte

Finalité

Diplôme de Coordination et d'Encadrement homologué par la Communauté française

Aptitudes

Le Technico-commercial et la Technico-commerciale doivent posséder plusieurs qualités :

Contact humain : un contact facile et professionnel est nécessaire puisque les rencontres sont au cœur du métier : tenanciers, restaurateurs, clients, consommat partenaires, équipiers…

Présentation et communication : la communication et la présentation sont essentielles dans votre activité. Vous veillez donc au soin de la présentation de vos p manière dont vous communiquez sur ceux-ci. Votre but est de convaincre vos clients de passer à l'acte d'achat ou de collaborer avec vous.

Flexibilité et disponibilité : même si une routine est vite établie, vous êtes la plupart du temps en déplacement et vous multipliez les rendez-vous avec différents partenaires. Vous êtes disponible et joignable la plupart du temps au cas où une intervention est nécessaire. Votre activité varie en fonction de la charge de trava rendez-vous et aux activités commerciales.

Rigueur et discipline : vous évoluez dans le milieu du commerce qui est très concurrencé. Vous veillez donc au respect des législations et règles liées au secteur c Vous représentez vos intérêts et ceux de l'entreprise qui vous emploie. Vous veillez donc à l'image de marque que vous renvoyez lors de vos interventions.

Polyvalence : vous connaissez tous les tenants et aboutissants du secteur de l'alimentation. Les aliments et denrées mais aussi les éléments liés à la cuisine tels c ustensiles et les électro-ménagers. Vous proposez les meilleures solutions à vos clients.

Programme

Cours professionnels :

X66/25 Test Diagnostic Langue (2h)

X66/25 Le secteur de l'alimentation (48h)

X66/25 Coordination de projet: module transversal (24h)

X66/25 Conseil technico-commercial (24h)

X66/25 Négociation (24h)

X66/25 Marketing (24h)

X66/25 Informatique appliquée (12h)

X66/25 Techniques de vente (20h)

X66/25 Politique commerciale appliquée (20h)

Conditions d'admission à une formation pour adultes

Ne plus être soumis à l'obligation scolaire *(http://www.enseignement.be/index.php?page=24546&navi=22#r%C3%A8gles)* ;

Satisfaire à l'une de ces 3 exigences :

Soit **être titulaire du certificat d'apprentissage IFAPME** ou avoir terminé avec fruit les cours généraux et professionnels de fin d'apprentissage et réussir
pratique au plus tard en fin de la seconde année de formation ;

Soit avoir suivi avec fruit le **2ème degré de l'enseignement secondaire général, technique ou artistique**, ou le 3ème degré de l'enseignement secondaire p
et dans ce cas avoir obtenu le certificat de qualification ;

Soit avoir satisfait à un **examen d'entrée**.

S'inscrire aux cours de formation dans la profession faisant l'objet de la convention de stage dans les 6 semaines à dater du premier cours et au plus tard le 31 oc

Il peut exister des conditions particulières pour quelques formations. Soyez attentif aux mentions indiquées dans la fiche formation que vous consulterez.

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusque fin octobre.** En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire formations *(https://www.ifapme.be/rentree-janvier)* pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME *(https://www.ifapme.be/centres)* qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" *(https://www.ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-formations-ifapme-y-repondent)* , une **attestation d'inscription au FOREM *(https://www.leforem.be/)*** pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivant

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.

Remboursement Minerval

Dans le cadre du Plan de reconstruction de la Wallonie, l'IFAPME et le Gouvernement wallon, mettent en place des mesures concrètes pour booster l'envie et l'intérêt ceux qui envisagent de se former dans le secteur de la construction élargi.

Pour ce métier, un **remboursement du minerval** est prévu si l'apprenant et l'apprenante remplissent les conditions d'octroi. Pour plus d'information, consultez la liste d formations concernées *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#remboursement-minerval)*

Conditions d'octroi :

L'auditeur doit être considéré comme "régulier" au moment de l'agrément : au moins 50 % de présences au cours entre la date de sa première présence et la dat comptage.

L'auditeur doit avoir presté au moins 30 jours sous convention de stage rémunérée entre le 1er septembre et le 15 décembre 2023.

L'auditeur doit être inscrit dans l'une des formations adultes suivantes *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#remboursement-minerval)* .