Tutorat - Secteur commerce & vente

Langues - Pédagogie | Vente - Marketing

Tutorat

Durée

2 jours

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Attestation

Pratique en entreprise / Alternance

Non

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Vous êtes identifié / identifiée comme personne de référence à chaque fois qu'un nouveau collaborateur rejoint votre entreprise ? Vous souhaitez apprendre à mieux e différents stagiaires et apprentis qui viennent se former à vos côtés ? Alors cette formation au tutorat dédiée au secteur de la vente et du commerce devrait vous en ap rayon !

Les formations au tutorat permettent d'outiller les patrons, patronnes, collaborateurs ou collaboratrices d'entreprises afin **d'accueillir, d'intégrer et de transmettre le compétences** de la meilleure manière aux stagiaires, apprentis et apprenties et/ou nouveaux collègues.

Cette formation s'adresse aux chefs d'entreprises et collaborateurs du **secteur du commerce et de la vente**. Grâce à une collaboration entre l'IFAPME et Commerce Tr *(https://www.commercetraining.be/fr)* (Comeos), le fond de formation du secteur du commerce.

Cette formation se démarque de la formation au tutorat classique : **outils, vidéos et supports spécifiques au secteur**. Afin de permettre des échanges uniquement liés a expériences rencontrées dans ces métiers, cette formation s'adresse aux **membres des CP 119/202/311/312** ainsi qu'aux **travailleurs du commerce et de la vente**.

Au cours de cette courte formation, vous apprendrez les différentes techniques pour encadrer un collaborateur/apprenant ou une collaboratrice/apprenante dans les

conditions :

Accompagner : vous apprenez à accueillir un nouvel apprenant, un nouveau collègue ou un nouveau stagiaire, à l'intégrer dans l'équipe et dans l'entreprise. Vous (re)découvrez les techniques nécessaires pour communiquer et collaborer efficacement avec le tutoré, pour le motiver dans son apprentissage professionnel.

Assurer la formation : vous apprenez à préciser les objectifs du plan de formation et à l'opérationnaliser en fonction de votre contexte professionnel. Vous déve techniques nécessaires pour transmettre des consignes, pour faire exercer les tâches de plus en plus complexes en vue d'atteindre une plus grande autonomie.

Assurer l'évaluation et le suivi : vous découvrez les différentes techniques pour donner régulièrement des feedbacks constructifs, pour mener des entretiens, p les apprentissages, pour évoluer d'une transmission d'informations à un changement durable de comportement.

Alors si vous souhaitez former et encadrer vos futurs collaborateurs de la meilleure des manières, contactez l'un des Centres IFAPME qui propose cette formation afin inscrire !

Cette formation est organisée en collaboration avec Commerce Training *(https://www.commercetraining.be/fr)* (Comeos), le fond de formation du secteur du commerce.

(https://www.commercetraining.be/fr)

Point(s) fort(s)

Formation gratuite Spécialisation sectorielle Optimise votre accompagnement Partenariat avec Commerce Training

Conditions d'accès

Faire partie d'un des métiers repris dans les CP 119/202/311/312

OU

Faire partie d'un des métiers de la vente non repris dans les commissions paritaires ci-dessus

Programme

Cette formation se déroule sur deux jours.

Jour 1 :

les rôles et missions d'un tuteur

les entretiens du tuteur : avant le début, au début

les attentes des différentes parties intéressées vis-à-vis du tuteur

la traduction de l'impact de ces attentes dans le plan de formation

la définition d'objectifs clairs pour le plan de formation

la liaison des instructions aux objectifs

des instructions claires afin qu'elles soient également suivies par les jeunes

la réalisation de tâches en groupe dans le cadre de l'apprentissage

le suivi des missions

un feedback ciblé

un feedback qui tient compte de l'acceptation du jeune

Jour 2 :

influencer positivement la motivation du jeune

l'impact de la personnalité sur la coopération entre le tuteur et le jeune

l'orientation cible du jeune

comment organiser des réunions de prise de contact et d'accueil

mener des entretiens difficiles

mener des entretiens triangulaires

passer du retour d'information au changement durable de comportement

travailler au sein d'une nouvelle équipe

donner aux jeunes une plus grande autonomie, étape par étape

Une prime pour les tuteurs

Un incitant financier

En suivant ce module de formation au tutorat, vous recevez une attestation de participation.

Cette attestation est reconnue **dans le cadre de l'incitant financier entreprise de la Wallonie** qui s'élève à 750€. Cette Prime P2 vous sera automatiquement octroyée que vous remplissiez certaines conditions *(https://www.ifapme.be/liens-utiles/question/faq#prime-entreprise)* .

Indemnisation sectorielle - Commerce Training

Si vous êtes membre des commissions paritaires 119/202/311/312 en tant qu'entreprise ou employé, votre entreprise bénéficie de :

Une **indemnisation de 160€** (par jour de formation de 6h), payée à l'entreprise concernée

Pour bénéficier de cette indemnisation, merci de vous inscrire ou d'inscrire vos employés via les formulaires dédiés de Commerce Training *(https://www.commercetraining.be/fr/levenslang-leren/offre-de-formations-sectorielles/formation-de-tuteur)* .

Mons

Avenue du Tir, 79a 7000 Mons

065 35 60 00

Secrétariat :

Du lundi au vendredi : de 8h à 17h

065 84 28 60

mbc@ifapme.be

Type d' inscription

Via le formulaire

Bon à savoir

Inscription

Via le formulaire dédié *(https://www.commercetraining.be/fr/levenslang-leren/offre-de-formations-sectorielles/formation-de-tuteur)*