



famille technique

Autres familles :

Achats
Marketing
Commerciale
Administration
des ventes
Logistique
Accompagnement
à l'international
Négoce international
Courtage international

Import-Export



Directeur technique

Spécialiste support technique

Technicien SAV

Formateur technique

Environnement métier

Intitulé du métier : Formateur technique

Autres appellations du métier : Formateur, instructeur

Définition ou description synthétique du métier

Chez un distributeur, il assure dans un centre de formation ou en décentralisé, l'animation de formations techniques et technico-commerciales auprès des collaborateurs, revendeurs et prescripteurs. Par ce transfert de compétences, il participe à la qualité de la prestation offerte aux utilisateurs des produits distribués.

Accès au métier

Diplôme, certification ou habilitation, requis ou recherchés : le bac + 2 ou équivalent devient nécessaire par la complexité croissante des produits. Ce niveau tient compte également des possibilités d'évolution ultérieure de la personne.

Conditions de travail

Les déplacements sont plus fréquents quand le titulaire exerce en décentralisé.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

Les relations fonctionnelles sont une dimension importante du métier. Elles sont développées en interne mais aussi avec les revendeurs et prescripteurs. Les stagiaires peuvent avoir des profils très diversifiés (fonction, niveau hiérarchique).

Environnement de travail

Le niveau de spécialisation sur une gamme peut être plus ou moins important.

Activités communes regroupées par domaine d'activités

Conception

- > Participer à la définition du programme de formation
- > Élaborer les supports pédagogiques et de présentation

Animation

- > Animer les formations techniques et technico-commerciales
- > Établir les bilans

Veille des besoins en formation

- > Mener des actions ciblées d'information ou de formation dans les domaines où des manques ont été constatés
- > Réaliser des relances personnalisées

Évaluation et veille technique

- > Mener une évaluation de la formation en fin de stage
- > Assurer une veille technique

Entretien du matériel pédagogique

- > Veiller à l'entretien du matériel pédagogique et des infrastructures
- > Diffuser l'information aux services concernés en cas de problème logistique
- > Justifier de l'inventaire des matériels

Compétences

Savoirs théoriques et procéduraux

- > Maîtriser les méthodes pédagogiques
- > Maîtriser les techniques d'animation
- > Connaître les équipements informatiques et les outils bureautiques
- > Maîtriser l'anglais technique
- > Connaître les conformités légales des produits et les règles de sécurité à respecter pour les stagiaires

Savoirs de l'action (savoir-faire)

- > Réussir à élaborer des contenus de formation en adéquation avec les différents besoins internes ou des partenaires
- > Tenir compte du niveau de compétences des formés et adapter son programme et ses méthodes en conséquence
- > Structurer de manière progressive sa formation afin de garantir l'amélioration des compétences des stagiaires
- > Apporter en interne, par sa veille sur les nouvelles technologies, une approche la plus objective possible de l'offre proposée et de son positionnement sur le marché
- > Être en mesure de proposer des équipements spécifiques aux partenaires

Compétences relationnelles et comportementales

- > Savoir valoriser l'image de l'entreprise
- > Accueillir les stagiaires dans les meilleures conditions
- > Savoir évaluer la satisfaction des stagiaires en cours de formation et adapter le contenu et les méthodes si nécessaire
- > Savoir remettre en question ses connaissances et ses méthodes
- > S'adapter à des profils de stagiaires diversifiés
- > Échanger en interne pour avoir des informations sur le niveau de formation des partenaires

Perspectives et facteurs d'évolution du métier

Les produits intègrent de plus en plus une part d'électronique et d'informatique ce qui rend nécessaire pour les entreprises d'intégrer des pré-requis liés à l'intérêt pour les systèmes d'informations.



Autres familles :

Achats
Marketing
Commerciale
Administration
des ventes
Logistique
Accompagnement
à l'international
Négoce international
Courtage international