



# 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 encadrer les 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 apprendre un rayon !

Les formations au tutorat permettent d'outiller les patrons, patronnes, collaborateurs ou collaboratrices d'entreprises afin d'**accueillir, d'intégrer et de transmettre leurs 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 Training (<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 aux 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 meilleures 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 développerez les 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, pour ajuster 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 de vous y 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, pour autant 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>).



## Liège - Sainte-Beuve

Boulevard Sainte-Beuve, 1 4000 Liège

04 229 84 20

### Accueil :

Du lundi au jeudi : de 8h15 à 21h45

Le vendredi : de 8h15 à 17h15

04 229 84 30

[formation.continue@centreifapme.be](mailto:formation.continue@centreifapme.be)

### Type d'inscription

Via le formulaire ou par e-mail

Bon à savoir

### Inscription

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

OU

Par mail :

[formation-continue@centreifapme.be](mailto:formation-continue@centreifapme.be)

### Infos

Geneviève Marchal

04 229 84 24