

DÉLÉGUÉ PÉDAGOGIQUE

appellations voisines : représentant commercial
pédagogique



MISSIONS

Entretien des relations avec les établissements d'enseignement et les librairies :

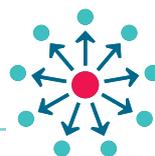
- > assure la promotion des ouvrages et des outils multi-supports (outils numériques, outils collectifs) dans une zone géographique donnée,
- > remonte les informations sur l'état du marché et la situation compétitive des ouvrages aux responsables éditoriaux et marketing,
- > facilite la réalisation d'enquêtes marketing scolaires sur le terrain,
- > présente et forme les acteurs aux ressources pédagogiques et à leurs fonctionnalités numériques,
- > réalise des ventes : prise de commandes, vente d'outils aux établissements, service après-vente.



ÉLÉMENTS DE VARIABILITÉ

Selon les organisations du travail et les périmètres de poste, le délégué pédagogique peut être amené à :

- organiser et/ou participer à un événement (conférence, salon professionnel, etc.) visant à valoriser les produits ou la marque,
- conseiller les éditeurs sur les ouvrages et outils pédagogiques à développer,
- identifier lors de ses contacts les personnes susceptibles d'être auteur et les recommander au service éditorial.



COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques :

• Commerciale :

- maîtriser l'environnement professionnel pour adapter son approche commerciale (fonctionnement de l'Éducation Nationale, modes de financement des livres, modalités de prise de décision en équipement des classes, ...)
- se tenir informé de l'actualité pédagogique en consultant les nouveaux programmes de l'Éducation Nationale, l'actualité des financements des collectivités locales,
- intégrer un discours pédagogique pour asseoir son argumentaire commercial en se familiarisant avec un catalogue de ressources pédagogiques et ses outils,
- conseiller et prescrire des contenus pédagogiques,
- développer un argumentaire commercial à partir d'un contenu pédagogique visant à convaincre le client,
- former les acteurs aux fonctionnalités numériques des contenus pédagogiques lors de conférences, d'ateliers, de démonstrations dans les établissements.

• Marketing :

- identifier et analyser l'information pertinente à remonter aux responsables éditoriaux et marketing.

Compétences de gestion :

- établir et suivre un planning de visites d'établissement en accord avec les calendriers des acteurs,
- structurer un fichier de prospection pour organiser sa tournée et adapter la prescription de contenus,
- utiliser les outils d'aide à la vente (système d'informations commerciales) pour connaître l'historique client, prendre les commandes et assurer l'information des acteurs internes.

Compétences relationnelles :

- créer et entretenir des relations avec les enseignants, la hiérarchie de l'Éducation Nationale, les acteurs culturels et institutionnels pertinents,
- mobiliser les participants d'enquête marketing scolaires sur le terrain.



PLACE DANS L'ORGANIGRAMME DES EMPLOIS

Il travaille sous l'autorité d'un responsable régional ou d'un directeur commercial/marketing.
En interne, il travaille en relation avec le service marketing, le service éditorial, le service commercial.
En externe, il travaille avec les établissements d'enseignement, les institutions comme l'Éducation Nationale ou les collectivités locales, ou encore les librairies.



FILIÈRES DE FORMATION

Pour exercer le métier de délégué pédagogique, une formation supérieure est appréciée ; mais il n'y a pas de niveau minimum de qualification.



CONDITIONS D'EXERCICE

Le délégué pédagogique travaille en itinérance, il se déplace régulièrement dans le cadre de ses visites dans les établissements et librairies.



MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

Les délégués pédagogiques qui occupent les postes sont le plus souvent issus du secteur de la formation professionnelle initiale et continue. Après plusieurs années d'expérience, il peut évoluer vers le métier de responsable régional et plus largement vers d'autres fonctions commerciales.

SOURCE : CPNE DE L'ÉDITION - MARS 2017
POUR PLUS D'INFORMATIONS : WWW.SNE.FR