CS Technico-Commercial Agrofournitures

Par apprentissage ou contrat de profesionnalisation

POST BTSA

INSTITUT RURAL DES MAUGES

Ensemble cultivons votre réussite





Une formation en alternance préparant aux métiers du commerce spécialisés en agrofournitures - Horticole et Agricole

Durée: 1 an

- 31 semaines en entreprise + 5 semaines de congés payés
- 16 semaines de formation au CFA (à 35h)
- Statut d'apprenti ou en contrat de professionnalisation
- Délai d'accès : inscriptions possibles de janvier jusqu'au jour de la rentrée en septembre
- Alternance par périodes de 1 à 2 semaines

Prérequis / Modalités

- Être titulaire d'un BTS Agricole ou d'un autre diplôme équivalent de spécialité agricole ou non agricole sur dérogation.
- Entretien de motivation sur RDV
- Niveau scolaire (bulletins de notes)
- La maîtrise de la langue française est nécessaire

Modalités d'évaluation / Examen

- Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Agriculture - Certificats de Spécialisation de niveau 5
- Validation des 4 UC - Unités Capitalisables

Entreprises d'alternance

- Entreprise à vocation commerciale en lien avec les agrofournitures

Accessibilité

- L'établissement est accessible aux personnes en situations de handicap
- Le régime interne est possible

Objectifs

- **Développer et approfondir** ses compétences dans le domaines des techniques professionnelles, de gestion d'activité, de relations commerciales et de connaissances des produits de l'agrofournitures.
- **Se former** aux métiers de responsable technico-commercial du secteur des agrofournitures en horticulture, agroéquipement et agriculture.
- **Maîtriser** l'élaboration de politique commerciale et les réglementations relatives aux agrofournitures

Compétences

- **Mettre en œuvre** lapolitique commerciale de l'entreprise
- **Utiliser les techniques** devente et de négociation
- **Être capable** de gérer l'activité commerciale
- **Utiliser** les connaissances techniques, économiques et réglementaires

Méthodes mobilisées

- Intervenants professionnels
- Cours magistraux avec des apports théoriques et capitalisation des expériences personnelles
- Accompagnement personnalisé
- Étude de cas d'entreprises

Contenu de la formation

- **UC 1 - Être capable de participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise**
- **du secteur des agrofournitures.** Réaliser une étude de marché, positionner le produit en qualité et être capable de fixer un prix. Distribuer un produit en élaborant une stratégie de communication, constituer un portefeuille clientèle.
- **UC 2 - Être capable d'utiliser les techniques de vente et de négociation dans le secteur des agrofournitures.** Réaliser des actions de prospections, préparer un entretien de vente et de négociation.
- **UC 3 - Être de capable de gérer l'activité commerciale du secteur des agrofournitures dans le respect de la règlementation.** Assurer la gestion matières, assurer la gestion administrative et financière et être capable de gérer une force de vente.
- **UC 4 - Être capable d'utiliser des connaissances techniques, économiques et réglementaires relatives aux agrofournitures dans le secteur de son activité.** Mobiliser les connaissances utiles à l'activité et être capable de conseiller le grand public sur le choix et l'utilisation d'agrofournitures.

Vers quels métiers ?

- Responsable technico-commercial dans le secteur des semences, phytosanitaire, fertilisant, alimentation animale, agroéquipement, végétal.
- Technico-commercial sur un secteur géographique ou sur un point de vente
- Technico-commercial auprès d'un portefeuille clients.

MFR CULTIVONS LES RÉUSSITES

LUCIE 26000

MFREO Institut Rural des Mauges

8 rue des Cèdres - BEAUPREAU - 49600 BEAUPREAU EN MAUGES

E-mail : ireo.beaupreau@mfr.asso.fr • Tél. 02 41 63 02 04 • www.institut-rural-des-mauges.fr

Qualiopi processus certifié RÉPUBLIQUE FRANÇAISE