

CS Technico-Commercial Agrofouritures

Spécialisation Post-BTS en apprentissage

Projet 2025

**INSTITUT RURAL
DES MAUGES**
Ensemble cultivons votre réussite



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

Objectifs

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

Compétences

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

Durée : 1 an

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

Méthodes mobilisées

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

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 avec le jeune.
- Niveau scolaire (bulletins de notes).
- La maîtrise de la langue française est nécessaire.

Contenu de la formation

- **UC 1 - Être capable de participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise du secteur des agrofouritures.** 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 agrofouritures.** Réaliser des actions de prospections, préparer un entretien de vente et de négociation.
- **UC 3 - Être capable de gérer l'activité commerciale du secteur des agrofouritures dans le respect de la réglementation.** 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 agrofouritures 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'agrofouritures.

Modalités d'évaluation / Examen

- Certificat de Spécialisation de niveau 5 (diplôme du Ministère de l'Agriculture).
- Validation des 4 UC (Unités Capitalisables)

Entreprises d'alternance

- Entreprise à vocation commerciale en lien avec les agrofouritures.

Accessibilité

- L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap.

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.