

Certificat de Spécialisation Technico-Commercial en Agro-équipements ou agro-fournitures

Public :

Apprenant souhaitant développer ses compétences en tant que commercial (avec un portefeuille client) ou sédentaire.

Objectifs visés :

Etre capable de :

- gérer les marchandises,
- gérer les matériels, équipements, locaux,
- gérer les résultats de l'activité conformément aux objectifs,
- mettre en œuvre et entretenir les conditions favorables à une relation commerciale avec les clients et/ou les fournisseurs,
- conduire la relation commerciale avec les clients et fournisseurs,
- participer à la communication au sein de l'équipe et de l'entreprise,
- assurer une fonction permanente de veille technique pour acheter et des matériels et équipements,
- conseiller les clients sur le choix, l'utilisation et la maintenance des agroéquipements/ agrofournitures.

Conditions d'admission, prérequis :

- Etre titulaire d'un BTS,
- Entre 15 ans et 29 ans (pas de limite d'âge pour les personnes RQTH).
- Avoir le projet de signer un contrat d'apprentissage.

Modalités d'accès :

Entretien - Test de positionnement.

Délais d'accès :

Nous consulter, selon calendrier d'alternance.

Durée de l'action et modalités d'alternance :

Pour un cycle complet en apprentissage, formation en 1 an soit 560 heures.

Modalités et moyens pédagogiques :

Une formation basée sur des pratiques professionnelles: assurée par des formateurs techniques (pour la plupart doubles actifs) ainsi que des professionnels de la branche (apport théorique, étude de cas, etc.).

Un accompagnement personnalisé :

- individualisation des parcours (selon test de positionnement, VAA, VAE),
- accompagnement de chaque apprenti par le formateur référent de la formation,
- autoformation, formation en distanciel,
- accompagnement possible par un formateur référent des personnes en situation de handicap et/ou difficulté.

Des locaux adaptés :

- plateaux techniques: un atelier mécanique, une exploitation agricole en grandes cultures de 95 hectares, un plateau de conduite d'engins,
- Centre de Documentation et d'Information,
- Centre De Ressources,
- salles informatiques,
- accès PMR.

Contenu de la formation :

UCP1: être capable de participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise du secteur des agroéquipements/agrofournitures.

UCP2: être capable d'utiliser les techniques de négociations et de vente dans le secteur des agroéquipements/agrofournitures.

UCP3: être capable de gérer l'activité commerciale de l'entreprise du secteur des agroéquipements/agrofournitures dans le respect de la réglementation.

UCP4: être capable de mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives aux produits du secteur des agroéquipements/agrofournitures dans le cadre de son activité.

Dispositif d'évaluation de l'action :

Unités Capitalisables à acquérir lors d'un entretien d'explicitation d'une situation professionnelle vécue en entreprise ou en centre de formation, organisé par l'équipe pédagogique (validées par un jury régional officiel).

Validation du diplôme :

Validation des 4 UC.

Les acquis scolaires et professionnels des candidats peuvent être validés à l'entrée en formation.

Les UC obtenues restent valables à vie jusqu'à l'obtention de la totalité du diplôme.

Tarifs / Financements :

Formation gratuite par apprentissage.

Prise en charge par les OPCO.

Rémunération :

L'apprenti perçoit une rémunération correspondant à un pourcentage du SMIC selon son âge.
Nous consulter.

Débouchés :

Responsable commercial. Commercial(e) sédentaire.

Poursuite de formation possible :

Licence professionnelle.

Contact :

Christian DEPAEUW, coordinateur de la formation : christian.depaeuw@educagri.fr

Secrétariat : audrey.descelles@educagri.fr – tel : 03 21 60 73 17

Renseignements pratiques :

- Restauration.
- Possibilité hébergement en internat.
- Lignes de bus, gare SNCF.

Taux de réussite aux examens de la session précédente :

100% de réussite pour la session 2023.

Taux d'insertion professionnelle de la session précédente :

100%

Taux de satisfaction de la session précédente:

97.5 %