



CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL EN AGROFOURNITURES OU AGROÉQUIPEMENTS

OBJECTIFS

- **Devenir** un professionnel de la vente de produits et biens d'équipements nécessaires à l'activité de professionnels dans le domaine agricole, productions animale, végétale, horticole, paysage, soit sur un secteur (prospection et visite), soit sur un point de vente. Informer, conseiller, orienter vers un choix les professionnels sur les caractéristiques et les performances de matériels et fournitures, développer des arguments précis et techniques selon la spécialisation des interlocuteurs.
- **Acquérir** une expérience professionnelle grâce à une formation en alternance.
- **Obtenir** une double compétence (technique et commerciale) de niveau III (Bac+3) en 1 an.

DÉBOUCHÉS / POSTES

Responsable Technico-commercial dans des secteurs d'activité variés et porteurs d'emploi :

- Les semences
- Les phytopharmaceutiques ou phytosanitaires
- Les fertilisants
- L'alimentation animale
- L'agroéquipement et matériels agricoles

Pour les postes de :

- Technico-commercial sédentaire, itinérant
- Technicien conseil
- Responsable de secteur
- Chef des ventes
- Chargé d'affaires, de clientèle
- Responsable commercial, d'achats, « grands comptes »
- Responsable d'agence.

“ Témoignage ”

Le métier de technico-commercial en agrofournitures est en pleine mutation et doit s'adapter aux nouvelles règles commerciales économiques et réglementaires. Le développement de méthodes alternatives ou de bio-contrôles vont nécessiter auprès des agriculteurs plus de connaissances quant à leurs applications. La formation en alternance est un principe en parfaite adéquation avec les besoins du marché et des entreprises afin d'accompagner ce changement.

M. Christophe J.
Directeur Général Entreprise de produits pour le jardinage

CONTENUS DE LA FORMATION

Une formation en 1 an par l'alternance pour gagner en expérience

UNITES DE FORMATION	MODULES
CONNAISSANCES SPÉCIFIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Politique marketing et commerciale de l'entreprise • Techniques de vente et de négociation • Gestion commerciale dans le respect de la réglementation • Connaissances techniques, économiques et réglementaires relatives aux agro-fournitures et agroéquipements

Des qualités professionnelles

- Observation et écoute
- Pragmatisme et force de proposition
- Esprit d'analyse et de synthèse

Des qualités humaines

- Communication
- Psychologie
- Faculté d'adaptation

MODALITÉS PRATIQUES

Sur 12 mois en alternance

36 semaines en entreprise (dont congés payés)
16 semaines à la MFR

Formation financée par le Conseil Régional et rémunérée

Conditions d'admission

Sur dossier et satisfaction à l'entretien d'entrée (motivation de projet) et signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Public :

- Titulaires d'un BTS (ACSE, Agronomie, GDEA, productions horticoles, productions animales...)
- Titulaires d'un BTS (TSMA, chimie, MUC, NRC....)
- Titulaires d'un DUT (génie biologique, chimie)
- Autres Bac+2 (2^e année en lien avec le champ professionnel visé, CPGE...)
- 1^{re} expérience dans le secteur

Statut :

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, ... Salarie en perfectionnement (CPF, choix de modules)...



MFR MOIRANS - 184, Route des Béthanies - 38430 MOIRANS

Tél : 04 76 35 41 60 | mfr.moirans@mfr.asso.fr | www.mfr-moirans.org

Antenne CFA des MFR Rhône-Alpes - Etablissement sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture
Centre de formation financé par la Région Rhône-Alpes et le FSE - N° Siret : 779 570 431 00022

RÉUSSIR
autrement