



Cité des Sciences Vertes  
Formation - Expérimentation - Production

## Certificat de Spécialisation



### CS Responsable Technico-commercial

Options : - Agrofournitures - Agro Equipements - Horticulture Ornementale

#### Le profil demandé

##### Pré requis

- 18 ans au moins
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 3 minimum (BTS ou DUT, ou niveau équivalent) de spécialité voisine

#### Les atouts

- Une formation professionnalisante en 11 mois
- Une reconversion professionnelle et une évolution de carrière
- Au CFPPA d'Auzeville, une insertion professionnelle de 90 à 100 % (données 2003-2014)

#### Diplôme de niveau 3

Lieu de formation : CFPPA Toulouse-Auzeville

Cursus court : 11 mois, à partir d'octobre

Rythme : 14 semaines au CFPPA, 38 semaines en entreprise

Contrat de professionnalisation : 1 an, à partir d'octobre

Rythme : 14 semaines au CFPPA, 38 semaines en entreprise

#### Admission

Sélection sur dossier (dossier de candidature à déposer dès que possible au CFPPA d'Auzeville)

Entretien de motivation, tests de positionnement



#### Les métiers visés

Possibilités de métiers à l'issue du CS Responsable Technico-commercial :

- Technico Commercial auprès d'un portefeuille clients
- Responsable de dépôt dans un commerce
- Vendeur-conseil sur un point de vente

#### Les perspectives d'évolution

Selon votre expérience et la taille de l'entreprise :

- Responsable de zone
- Responsable de l'équipe commerciale
- Directeur Commercial

#### Les modalités de financement

Selon votre situation et votre profil, vous pourrez prétendre à différentes modalités de financement.

Vous pouvez dès à présent consulter le site du Pôle Emploi, du Conseil Régional, du Ministère du travail, ou de l'OPCA à laquelle votre entreprise est affiliée.

N'hésitez pas à nous contacter pour vous orienter vers les solutions les plus adaptées.







## Le programme

Cette formation permet d'acquérir des compétences liées à la gestion de l'activité commerciale et à la négociation dans le domaine de l'agro-marketing.

### Elaborer la politique commerciale de l'entreprise

- Définir le marché cible et sa composition
- Positionner le produit sur un marché
- Commercialiser le produit sur lesdits marchés (locaux, nationaux, internationaux)
- Créer un portefeuille clients

### Pratiquer les techniques de négociation et de vente

- Mettre en place une action de prospection
- Préparer un entretien de vente et/ou de négociation
- Mener un entretien de vente et/ou de négociation

### Gérer l'activité commerciale de l'entreprise

- Assurer la gestion du stock de marchandises
- Assurer le suivi administratif et financier de l'entreprise
- Assurer le management d'équipe

Selon l'option choisie (Agrofournitures, Agroéquipements ou Horticulture Ornementale), mobiliser les compétences techniques, économiques et règlementaires dans le cadre de son activité

- Mettre en avant des connaissances liées à l'activité
- Savoir conseiller le grand public sur le choix et l'utilisation des produits dans le respect de l'environnement et de la sécurité
- Fournir un conseil technique à un agriculteur bénéfique pour son activité

## Organisation de la formation

### Spécificités en termes d'organisation pédagogique

- Une équipe de formateurs diplômée et expérimentée dans leurs spécialités, de conseillers marketing et de professionnels qualifiés issus d'entreprises régionales et nationales
- Des relations privilégiées avec les entreprises du secteur et les institutions
- La réalisation par les stagiaires de divers projets d'animations commerciales, grâce notamment, à ces partenariats.

### Spécificités en termes d'équipements

- L'exploitation agricole de l'établissement, de plus de 70Ha, qui permet à nos apprenants de s'engager dans la mise en place d'une réelle stratégie commerciale
- Une dimension humaine préservée au cœur du complexe d'enseignement agricole : animation et entretien d'un foyer pour nos apprenants, un centre de documentation, des activités culturelles et associatives et enfin l'accès à un grand complexe sportif directement sur le site.



### Charte d'accueil du public handicapé

Le CFPPA a signé cette Charte auprès du Conseil Régional et de l'AGEFIPH. Ainsi nous nous engageons à recevoir toute personne sans discrimination et à mettre en place des temps d'accueil individualisés de manière à évaluer le plus en amont possible les besoins spécifiques pour suivre la formation envisagée. Personne à contacter : Aude JAMIN.



CFPPA Toulouse-Auzeville - Cité des Sciences Vertes  
 BP 72647 - 2 route de Narbonne - 31326 CASTANET TOLOSAN Cedex  
 Tél. 05 61 00 99 80 - Fax : 05 61 00 39 78  
 cfppa.toulouse@educagri.fr - www.citesciencesvertes.fr

