



**Cité  
Sciences  
Vertes**  
• Centre de formation

## Certificat de Spécialisation



## CS Responsable Technico-commercial

Options : - Agrofournitures - Agro Equipements  
Formation certifiante

Code RNCP 2285 - 2286

### Le profil demandé

#### Pré requis

- 18 ans au moins
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau III 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
- Une insertion professionnelle de 95 %

### Diplôme de niveau 5 - BAC + 3

Lieu de formation :

Centre de formation Toulouse-Auzeville

**Cursus court : 11 mois**, à partir d'octobre

Rythme : 14 semaines au Centre, 38 semaines en entreprise

**Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage**

Rythme : 14 semaines au Centre, 38 semaines en entreprise

Organisme de formation porteur de l'habilitation:

CFA/CFPPA Toulouse Auzeville

Certificateur: DRAAF Occitanie / SRFD - 10/20

### Admission

Pré-inscription sur notre site internet

Entretien de motivation, tests de positionnement

### Les métiers visés

Métiers accessibles 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 - Responsable de service

### Les perspectives d'évolution

Selon votre expérience et la taille de l'entreprise :

- Responsable de zone / rayon / secteur
- Responsable de l'équipe commerciale
- Directeur Commercial
- Responsable d'équipe de production agricole
- Responsable d'une exploitation agricole

### Les modalités de financement et coût de formation

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'OPCO à laquelle votre entreprise est affiliée.

Le cout de la formation par apprentissage est pris en charge par l'OPCO de la branche ou l'employeur.

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





## Le programme

Cette formation en présentiel 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
- Anglais commercial

### 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
- Elaborer un plan mix et marketing

Modalités d'évaluation: 4 Unités Capitalisables (UC) avec pratique et / ou oral d'explicitation

## Organisation de la formation

### Spécificités en termes d'organisation pédagogique

- Une équipe de formateurs diplômés et expérimentés dans leurs spécialités, de responsables 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 (raids commerciaux - trainings commerciaux)

### 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 internat, un centre de documentation, des activités culturelles et associatives.

### Charte d'accueil du public handicapé

Le Centre de formation 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.

- Nombre d'apprenants 22-23: 13
- Taux de réussite 22-23: 100%
- Taux de satisfaction 21-22: 58%
- Taux d'insertion: 100 %
- Taux de poursuite d'études: 13%
- Taux de rupture : 7%



Selon l'option choisie (Agrofournitures, Agroéquipements ou Horticulture Ornementale), mobiliser les compétences techniques, économiques et réglementaires 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
- En agroéquipement: connaître les techniques en agriculture connectée et robotique agricole
- Agroécologie - agriculture biologique - nouveaux labels



Centre de formation 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

