



**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.





Objectifs

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.

« Responsable technico-commercial en agro-équipements »

UC 1 - OTI 1 : Etre capable de participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise du secteur des agro-équipements

OI 1.1 : Etre capable de choisir les segments constituant le marché cible- OI 1.2 : Etre capable de positionner le produit - OI 1.3 : Etre capable de distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur- OI 1.4 : Etre capable de constituer un portefeuille de clientèle

UC 2 - OTI 2 : Etre capable d'utiliser les techniques de négociation et de vente dans le secteur des agro-équipements

OI 2.1 : Etre capable de réaliser une action de prospection à partir du fichier client- OI 2.2 : Etre capable de préparer l'entretien de vente et/ou de négociation- OI 2.3 : Etre capable de mener un entretien de vente et/ou de négociation-

UC 3 - OTI 3 : Etre capable de gérer l'activité commerciale de l'entreprise du secteur des agro-équipements dans le respect de la réglementation

OI 3.1 : Etre capable d'assurer la gestion matières - OI 3.2 : Etre capable d'assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations - OI 3.3 : Etre capable de gérer la force de vente

UC 4 - OTI 4 : Etre capable de mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives aux produits du secteur des agro-équipements dans le cadre de son activité

OI 4.1 : Etre capable de présenter les agro-équipements achetés ou vendus en indiquant leur incidence sur l'environnement. - OI 4.2 : Etre capable d'effectuer la démonstration des agro-équipements - OI 4.3 : Etre capable d'informer les clients sur la maintenance des agro-équipements

« Responsable technico-commercial :horticulture ornementale »

UC 1 OTI 1 : Etre capable de participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise d'horticulture ornementale

OI 1.1 : Etre capable de choisir les segments constituant le marché cible- OI 1.2 : Etre capable de positionner le produit- OI 1.3 : Etre capable de distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur- OI 1.4 : Etre capable de constituer un portefeuille de clientèle

UC 2 OTI 2 : Etre capable d'utiliser les techniques de négociation et de vente de produits horticoles

OI 2.1 : Etre capable de réaliser une action de prospection à partir du fichier client - OI 2.2 : Etre capable de préparer l'entretien de vente et/ou de négociation- OI 2.3 : Etre capable de mener un entretien de vente et/ou de négociation

UC 3 OTI 3 : Etre capable de gérer l'activité commerciale de l'entreprise d'horticulture ornementale dans le respect de la réglementation

OI 3.1 : Etre capable d'assurer la gestion matières- OI 3.2 : Etre capable d'assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations- OI 3.3 : Etre capable de gérer la force de vente

UC 4 OTI 4 : Etre capable de mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives aux produits horticoles dans le cadre de son activité

OI 4.1 : Etre capable de présenter les végétaux d'ornement achetés ou vendus- OI 4.2 : Etre capable de garantir la qualité commerciale des végétaux d'ornement achetés et/ou vendus- OI 4.3 : Etre capable d'assurer la gestion matérielle du point de vente

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
- Des relations privilégiées avec les entreprises et les collectivités concernées
- Spécificités en termes d'équipements
- Plus de 400 espèces végétales représentées dans l'enceinte de la Cité des Sciences Vertes
- Une Plateforme Paysage avec un Atelier animé par des formateurs techniques et les apprenants
- Une dimension humaine préservée : animation et entretien d'un foyer pour nos apprenants, un centre de documentation, des activités culturelles et associatives.

Charte d'accueil du public handicapé

Le Centre de formations a signé cette Charte auprès du Conseil Régional et de l'AGEFIPH. Ainsi nous accueillons toute personne sans discrimination sur des temps d'accueil individualisés pour identifier les besoins spécifiques pour suivre la formation envisagée.

Règlement intérieur consultable sur notre site internet

- 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%



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

