

## Certificat de Spécialisation

# CS Responsable Technico-commercial (Apprentissage et Formation Professionnelle Continue)

Options : Agrofournitures ou Agroéquipements  
Formation Certifiante



 Diplôme de niveau 5

 Lieu de formation: Centre de formation Toulouse Auzeville

 Durée: 1 an, à partir de septembre

 Rythme de l'alternance :

- 14 semaines (490h) au centre
- 38 semaines (1 330h) en entreprise

 Diplôme en UC

### Le profil demandé

1. Justifier d'un diplôme agricole de niveau 5 (BTSA ou BUT)
  2. Avoir 18 ans minimum
- Pas de limite d'âge si RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé)

### Les atouts de l'alternance

1. Un premier pas significatif dans le monde du travail
2. Une rémunération mensuelle pendant toute la durée de votre formation
3. L'acquisition d'un véritable savoir-faire en tant que Commercial doté d'une connaissance concrète technique des produits et des services associés

### Comment candidater ?

Pré-inscription sur notre site  
Etude du dossier scolaire et entretien de motivation  
L'admission définitive est actée par la signature d'apprentissage ou de professionnalisation de 2 ans.

### Modalités de financement

Le coût de la formation par apprentissage est pris en charge par l'OPCO de branche ou par l'employeur.  
Votre rémunération est calculée en fonction de votre âge et de votre année de formation.  
Contactez-nous pour connaître les modalités de financement selon votre situation.

### Les perspectives d'évolution

Évolution de carrière:

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

### Les métiers visés

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



## Objectifs

Le CS Technico-Commercial est une formation plus spécialisée, centrée sur le conseil et la vente de produits ou services techniques. Il forme des professionnels à la gestion de la relation client et à l'optimisation des ventes dans un domaine spécifique, avec une approche plus opérationnelle et directe.

### Programme de formation

**UC1 : Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise du secteur des agrofournitures**

- choisir les segments constituant le marché cible
- positionner le produit
- distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur
- constituer un portefeuille de clientèle

**UC2 : Utiliser les techniques de vente et de négociation dans le secteur des agrofournitures**

- réaliser une action de prospection à partir du fichier client
- préparer l'entretien de vente et/ou de négociation
- mener un entretien de vente et/ou de négociation

**UC3 : Gérer l'activité commerciale du secteur des agrofournitures dans le respect de la réglementation**

- assurer la gestion matières
- assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations
- gérer la force de vente

### (Agrofournitures)

**UC4 : Utiliser les connaissances techniques, économiques et réglementaires relatives aux agrofournitures dans le cadre de son activité**

- mobiliser les connaissances utiles à l'activité
- Conseiller le grand public sur le choix et l'utilisation d'agrofournitures dans le respect de l'environnement et de la sécurité
- Fournir un conseil technique à un agriculteur en intégrant le respect de l'environnement et de la sécurité

### (Agroéquipements)

**UC4 : Mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives aux produits du secteur des agroéquipements dans le cadre de son activité**

- Présenter les agro-équipements achetés ou vendus en indiquant leur incidence sur l'environnement
- Effectuer la démonstration des agro-équipements
- Informer les clients sur la maintenance des agro-équipements

## Modalités d'évaluation

Le certificat de spécialisation est un titre délivré en unités capitalisables (UC) qui sont évaluées en situation professionnelle.

## Spécificités en termes d'organisation pédagogique

- Une équipe de formateurs diplômés et expérimentés
- Des relations privilégiées avec les entreprises du secteur et les institutions

## Spécificités en termes d'équipements

- Plus de 400 espèces végétales représentées dans l'enceinte de la Cité des Sciences Vertes
- Une Plateforme Paysage et la mise à disposition de matériels pour tous les travaux pratiques
- Une dimension humaine préservée au cœur du complexe d'enseignement agricole : un foyer pour nos apprenants, un centre de documentation, l'accès à un grand complexe sportif directement sur le site.



### 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.

### La formation en chiffre

- Taux de réussite 100% en 2024
- Taux de satisfaction NC
- Taux d'insertion à 6 mois:
- Taux de poursuite d'études:
- Taux d'interruption en cours de formation (taux de rupture) : 0% pour 2024

### Contact

Centre de formation Toulouse-Auzeville  
Cité des Sciences Vertes  
2, route de Narbonne – B.P 72647  
31326 Castanet-Tolosan Cedex

Tel: 05 61 00 99 80

mail: [cfa.toulouse@educagri.fr](mailto:cfa.toulouse@educagri.fr)

[www.citesciencesvertes.fr](http://www.citesciencesvertes.fr)