



Pro de la vente en un an chrono

Vous aimez le monde agricole ? Vous avez une bonne capacité d'écoute, le sens du contact et le goût du challenge ? Donnez une dimension commerciale à votre avenir professionnel en intégrant le BTS Technico-Commercial option Agrofournitures du CFTA de Montfort sur Meu. En l'espace d'un an, vous deviendrez opérationnel dans un secteur d'activité qui offre de multiples opportunités d'emplois en France et à l'étranger. Pour peu que vous ayez la « gnaque », votre insertion professionnelle est assurée !

MFR



De vous à nous

Pierre (promotion 2014) : « Le BTS TC est une formation géniale. Un vrai tremplin vers la vie active. J'ai décroché un emploi de commercial en CDI dans une grande entreprise de génétique bovine dès la sortie des études. La formation est très bien pensée avec, d'abord, une bonne série de cours. On y apprend les fondamentaux du commerce : aller chercher des informations, exploiter un carnet d'adresses, prendre un rendez-vous, organiser son planning et ses déplacements, négocier... La formation fait appel à des professionnels reconnus qui nous font partager leur expérience. Puis, nous partons en entreprise mettre en pratique ce que nous avons appris. Les actions commerciales, l'une dédiée à la vente de produits festifs et l'autre au développement d'un produit d'agrofourniture, sont aussi très formatrices. On comprend mieux en quoi consiste le travail de prospection ! Aujourd'hui, il m'arrive encore de ressortir mes cours, ou de repenser à des conseils qui nous ont été donnés. Ça m'aide à me remettre en cause pour progresser. Mon job : je l'adore et j'y crois dur comme fer. Un grand merci à l'équipe pédagogique, qui m'a transmis sa passion et donné le sens du commerce. »

Jean-Bernard (promotion 2005) : « Je suis actuellement responsable commercial à l'exportation pour une société néerlandaise qui fabrique du matériel d'élevage. Auparavant, j'étais commercial en France où je visitais des concessionnaires en équipements agricoles. J'ai aussi effectué, durant quelques années, des remplacements en exploitations. Je me suis formé 100 % par alternance en passant un BEP agricole, un Bac Pro CGEA, un BTSA ACSE et enfin le fameux BTS TC option agrofournitures. Je garde de très bons souvenirs de cette formation qui m'a permis de compléter mes connaissances techniques par les fondamentaux du métier de commercial. Elle m'a donné les clés pour mettre très vite le pied à l'étrier sur le terrain professionnel et contribuer au développement d'une entreprise. Aujourd'hui, je regarde toujours loin devant. J'ose avec l'envie et la rigueur nécessaires à la création de performances. »

La formation

Admission :

- Etre titulaire d'un Bac + 2 (BTS ACSE, BTS Productions Animales, BTS Techniques végétales, DUT...)
- Sur entretien individuel abordant vos attentes et votre projet professionnel.
- Statut : stage ou alternance rémunérée (contrat de professionnalisation).
- Possibilité d'obtention d'une bourse d'études selon revenus.

Pédagogie :

- Alternance : en école (21 semaines) et en entreprise.
- Durée de la formation : de septembre à juin.
- Obtention d'un diplôme d'Etat.



Une relation commerciale durable

Etre commercial en agrofournitures aujourd'hui - et surtout le rester en s'ouvrant des perspectives d'évolution - ne consiste pas seulement à réaliser des ventes au profit d'une entreprise. Face à des agriculteurs toujours mieux formés et à un environnement économique, technique et réglementaire en mouvement, le métier de commercial évolue. L'écoute, l'analyse et le conseil personnalisés deviennent les socles d'une relation gagnant/gagnant durable. Au-delà du prix et de la qualité des produits, la fidélisation des clients passe par la recherche de solutions sur mesure et par une offre de services attractive, adaptée aux attentes de chacun.

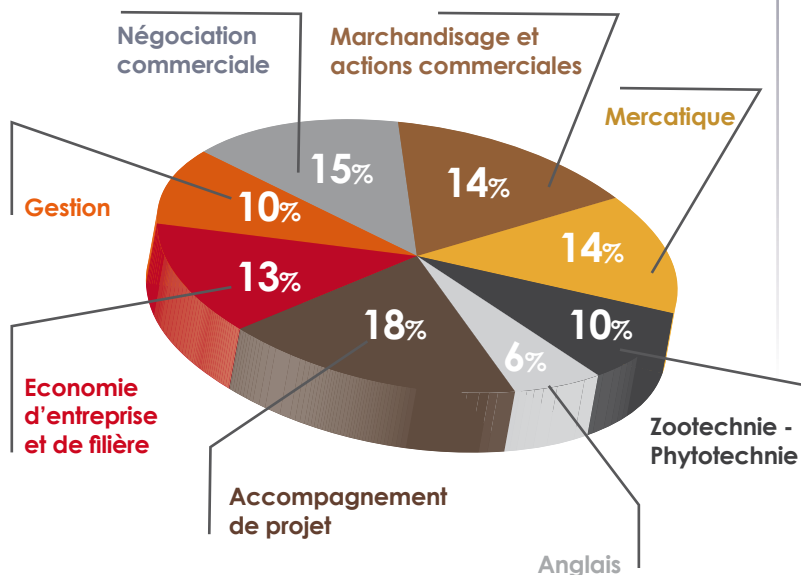
Un emploi à la clé

C'est dans cet état d'esprit que le BTS TC Agrofournitures du CFTA de Montfort sur Meu forme les commerciaux agricoles de demain. Les enseignements professionnels (économie, gestion négociation, management...) permettent de valoriser les connaissances techniques par des compétences commerciales.

Les visites et stages en entreprises, les rencontres avec des professionnels, les mises en place d'actions commerciales et le voyage d'études d'une semaine à l'étranger favorisent l'autonomie, l'organisation et la prise de responsabilités.

Grâce à cette formation, en totale adéquation avec les besoins du monde professionnel, nos étudiants trouvent sans difficulté un emploi dans un secteur qui recrute en France et à l'international.

Cours :



Débouchés

- Poursuite d'études : licence pro, certificat de spécialisation...
- Métiers : commercial itinérant en nutrition animale, matériel agricole, équipements d'élevage, génétique, santé végétale... ; commercial sédentaire en libre-service agricole, responsable de magasin...

Taux d'insertion professionnelle

. + de 95 %.