

BACHELOR (BAC+3) COMMERCE, VENTE ET MARKETING Agrofourniture

préparant la certification professionnelle de niveau 6 « Responsable du développement des affaires » –
RNCP 38602 - enregistrée au RNCP par décision de France Compétences du 9 février 2024 délivrée par
SUP DE VINCI

Objectifs fondamentaux :

- Développer, renforcer les compétences commerciales des étudiants afin de favoriser soit une embauche, soit une continuité d'études post-formation.
- Proposer un concept (notre philosophie commerciale) reconnue par les professionnels de l'agrofourniture.
- Identifier les avantages et les contraintes du métier.
- Favoriser tout au long de la formation le développement personnel de l'étudiant en renforçant ses points forts et en corrigeant ses points d'efforts.
- Préparer les étudiants aux épreuves finales.

Objectifs pédagogiques :

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise.
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales.
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce – vente – distribution – marketing.

Modalités d'admission à la formation :

- Entretien individuel.
- Aide individualisée (réalisation CV, lettre de motivation), pour l'entretien d'embauche, la proposition de contacts d'entreprises* en fonction du projet professionnel des étudiants.
- *Entreprises sondées au préalable à propos de leurs besoins.*

Statut et tarifs :

- Aucun frais de formation pour les salariés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation,
- Formation de septembre à juin
- Calendrier d'alternance adapté aux besoins des entreprises de l'agrofourniture.



Pré-requis :

Titulaire d'un diplôme de niveau 5 :

- BTS : ACSE – PA – ACD – GDEA – TSMA – GMO – NDRC – TC BSA...
- Titre professionnel...

Métiers :

- Commercial itinérant dans le domaine du bovin, porcin, ovin, équin, du machinisme...
- Commercial sédentaire dans un LISA (Libre Service Agricole), magasinier dans le machinisme...



Modalités d'évaluation :

- Des épreuves individuelles ou collectives (projets, dossiers, écrits et oraux).
- Un examen en juin.
- Présentation d'un rapport d'expériences professionnelles + simulation commerciale

Méthodologie pédagogique retenue :

Rendre les jeunes acteurs de leur progression en proposant diverses activités durant leur année de formation :

- Une action commerciale professionnelle,
- L'organisation d'un voyage d'études à l'étranger,
- La réalisation de différents travaux seul ou groupe dans certains modules,
- L'apport des compétences grâce à une équipe (formateurs, intervenants extérieurs et professionnels) afin d'enrichir les connaissances du groupe dans chaque module.

Les apports pédagogiques proposés durant l'année de formation sont adaptés aux attentes des entreprises de l'agroalimentaire, s'appuyant sur plus de 20 ans de partenariat avec les acteurs de ce marché.

Le CFTA propose des salles de cours avec vidéoprojecteurs, des salles de travail pour des petits groupes, un CDI, un amphithéâtre...

CONTENU DE LA FORMATION :

EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Négociation commerciale
- Propositions commerciales
- Techniques de vente en face à face (B to B)
- Techniques commerciales téléphoniques
- Organisation commerciale
- Marketing

COMPETENCES SUPPORT

- Gestion de la performance commerciale
- Sketchs de vente
- Anglais business
- Gestion de projet

CONTACT :

CFTA

7, L'Abbaye- 35162 MONTFORT SUR MEU

Tél : 02 99 09 02 33

cfta.montfort@mfr.asso.fr

www.cfta-montfort.fr

M. BAGOT Stéphane, responsable de la formation

ENVIRONNEMENT STRATEGIQUE

- Marketing stratégique
- Gestion - finance
- Management commercial
- Droit des affaires

SOFTSKILLS

- Démarche volontaire de progrès de compétences (performance)
- Préparation soutenance
- Tutorat pédagogique
- Expression écrite et orale



**SUP
DE VINCI**
CFA DU SUPÉRIEUR DE L'OUEST PARISIEN