

LICENCE COMMERCE, VENTE ET MARKETING (BAC +3) Option : Agrofourniture RNCP: 35924

Diplôme d'Etat délivré par le Conservatoire National des Arts et Métiers

Objectifs fondamentaux :

- Développer, renforcer les compétences 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 2023 à Juin 2024,
- Calendrier d'alternance adapté aux besoins des entreprises de l'agrofourniture.



Pré-requis :

Titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2 :

- BTS : ACSE – PA – PV – GDEA – AGROEQUIPEMENT – GMO,
- Titre professionnel,
- Autres...

Métiers :

- Commercial itinérant dans le domaine du bovin, porcin, ovin, équin, du machinismes...
- Commercial sédentaire dans un LISA (Libre Service Agricole), magasinier dans le machinismes.
- Salarié au sein d'un service marketing d'une coopérative agricole, d'une structure privée proposant une offre à des agriculteurs, des centres équestres, ...
- Salarié dans un centre de gestion.



Les modalités d'évaluation :

- Des évaluations semestrielles par Unité d'Enseignement (UE)
- Des épreuves individuelles ou collectives (projets, dossiers, écrits et oraux).
- Une épreuve en juin.
- Présentation d'un rapport d'expérience professionnelle.

La méthodologie pédagogique retenue :

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

- Une action commerciale.
- 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...

Le contenu de la formation :

- ESC 103 - Veille stratégique – 40h.
- ACD 109 - Négociation et management des forces de vente – 88h.
- DRA 103 - Règles générales du droit et des contrats – 40h.
- MSE 101 - Management des organisations – 50h.
- ESC 123 - Marketing digital – 50h.
- CGC 100 - Comptabilité et contrôle de gestion – 36h
- ANG 302 - Anglais professionnel – 50h.
- CVS 002 - Initiation à la gestion de la relation client – 50h
- ASC 132 - Stratégie de communication multicanal – 45h
- ACD 005 - Techniques de merchandising – 50h
- UAM 110 - Rapport d'expérience professionnelle
- Voyage d'études

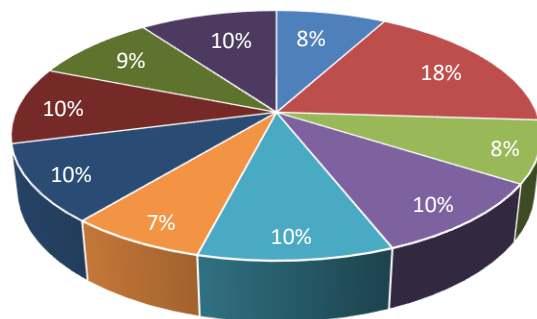
Contacts :

CFTA

7, L'Abbaye – BP 56252 - 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

CNAM BRETAGNE

2, Rue Camille Guérin - 22440 PLOUFRAGAN
Tél : 02.96.76.62.97
helene.bigarella@lecnam.net
Mme BIGARELLA, conseillère pédagogique



- Veille stratégique
- Négociation et management des forces de vente
- Règles générales du droit et des contrats
- Management des organisations
- Marketing digital
- Comptabilité et contrôle de gestion
- Anglais professionnel
- initiation à la gestion de la relation client
- Stratégie de communication multicanal
- Techniques de merchandising