

## Devenez Technico-Commercial en Agroéquipements

### CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un BTSA (ACSE, APV, TC, PA, PH, aménagements paysagers), ou en avoir le niveau

Dérogation possible auprès de l'autorité académique pour les candidats justifiant d'un diplôme de niveau équivalent et/ Ou d'une expérience professionnelle significative

### DÉBOUCHÉS

Technico-commercial ou responsable des ventes pour les entreprises commercialisant des agroéquipements (constructeurs, import/export, concessions, distributeurs, etc.)

### LIEUX DE LA FORMATION

CFPPA de Venours 86480 Rouillé (30km sud-ouest de Poitiers) et au sein de l'entreprise d'accueil

### INFORMATIONS PRATIQUES

Hébergement et restauration possibles sur le site de Venours

Nombreux équipements de travail (CDI - CDR - Wifi - labo de langue, etc.) et de loisirs (escalade, musculation, VTT, cinéma, foyer, salle télé, etc.)

Gare ferroviaire à 5 km du CFPPA

### FINANCEMENT ET RÉMUNÉRATION

Différentes possibilités de financement et rémunération en fonction de votre situation (CIF, AIF, contrat et période de professionnalisation, aide Régionale), nous contacter

### CONTACTS

Vincent DUNOYER (Coordination)

Nancy COUIDOUX (secrétariat formation continue) : 05.49.43.95.33

Stéphanie GUITTONNEAU (secrétariat apprentissage) : 05.49.43.95.33

cfppa.venours@educagri.fr



Cette formation en centre et en entreprise vous prépare à devenir technico ou responsable commercial auprès des entreprises distribuant des produits d'agroéquipement

### COMPÉTENCES VISÉES

- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise (achat et/ou vente) sur un secteur géographique, un type de marché, un point de vente
- Gérer et organiser toutes les composantes de son activité : son travail et le travail de son équipe
- Gérer les matériels, équipements locaux dont il a la responsabilité
- Gérer les résultats de l'activité conformément à ses objectifs
- Etablir des relations commerciales avec les clients et fournisseurs et communiquer
- Adapter son activité en fonction des évolutions du contexte économique, technique, commercial, en assurant une fonction permanente de veille
- Mobiliser des connaissances et mettre en œuvre des techniques relatives aux agroéquipements et à leur utilisation

### PROGRAMME DE LA FORMATION

- **UC1** - Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise
  - **UC2** - Utiliser les techniques de négociation et de vente
  - **UC3** - Gérer l'activité commerciale de l'entreprise dans le respect de la réglementation
  - **UC4** - Mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives aux produits d'agroéquipement dans le cadre de son activité
- (4 Unités Capitalisables (UC) doivent être validées pour obtenir la certification)

### DURÉE DE LA FORMATION

16 semaines en centre (560h) et 12 semaines de stage (420h)  
Rythme : 35h / semaine