

Responsable Technico-commercial Certificat de Spécialisation (Niveau III) Agrofournitures ou Agro-équipements



Vous êtes

- ➔ titulaire d'un BTS
- ➔ titulaire d'un diplôme de niveau V ou IV avec une année d'expérience dans le domaine commercial ou trois années dans un autre domaine

Vous recherchez

une formation supérieure qui vous permette de concrétiser votre projet professionnel...

Une formation rémunérée

Contrat d'apprentissage de 12 mois
Rémunération légale apprentissage + 15%

Pour des métiers de technico-commerciaux

- Entreprises d'agrofournitures ou d'agro-équipements
- Entreprises d'alimentation ou de nutrition animale
- Coopératives
- Magasins

Des métiers d'avenir

- En Bretagne, plus de 27% des offres d'emploi confiées à l'APECITA concernent des postes de technico-commerciaux
- En comparaison, moins de 8% des offres sont orientées vers le conseil aux agriculteurs

Les entreprises recherchent des collaborateurs commerciaux !

Une première année d'expérience professionnelle

- ➔ Un emploi dans une entreprise
 - l'entreprise vous recrute
 - vous occupez pendant un an un poste de commercial
 - vous êtes rémunéré
- ➔ Une formation pour aller plus loin
 - 16 semaines de formation alternées avec les périodes en entreprise
 - vous vous formez aux techniques commerciales
 - la formation est gratuite

Vous inscrire

- Des 1/2 journées d'information vous sont proposées : renseignez-vous !
- Nous vous rencontrons dans des conditions d'entretiens d'embauche :
 - ★ tests écrits
 - ★ entretien d'une heure
- Nous vous conseillons dans votre recherche d'entreprise
- L'obtention du diplôme de BTS est souhaitable pour l'entrée en CS

Vous êtes invités à nos Portes Ouvertes, c'est le meilleur moyen pour rencontrer les formateurs et les acteurs de la formation ! Renseignez-vous sur les dates.

Contactez-nous !



Responsable : François Pouliquen

Antenne CFA MFR Bretagne
Route de Plouider—29260 Lesneven
02 98 83 33 08
ireo.lesneven@mfr.asso.fr
www.ireo.org

La formation



L'examen



Le futur



Vous êtes acteurs de votre formation

Vous collaborez à l'organisation des sessions de formation à travers une méthode innovante de gestion des ressources humaines.

Notre objectif :

Vous apporter de nouvelles compétences à travers des activités concrètes

Un enseignement professionnel :

- Séminaire d'inclusion de 3 jours en dehors du centre de formation
- Techniques de vente
- Actions de vente en partenariat avec des entreprises
- Marketing
- Réalisation d'études de marché
- Logistique
- Gestion commerciale
- Communication
- Improvisation théâtrale
- Traitement de l'information
- Apports techniques ciblés

La formation est animée par des formateurs spécialisés, des intervenants d'entreprise et des consultants extérieurs.

Des moyens adaptés :

- Laboratoire informatique de 12 postes en libre service
- Salle de conférence
- CDI avec accès Internet haut débit
- Mise à disposition d'ordinateurs portables

Trois épreuves professionnelles :

- Techniques de vente
- Gestion et organisation commerciale
- Analyse d'entreprise

Les jurys sont composés de professionnels commerciaux et de formateurs spécialisés.

- Plus de 50% des commerciaux formés restent dans leur entreprise d'apprentissage
- 90% des commerciaux formés n'ont pas connu de période de chômage 18 mois après la formation

