



OBJECTIFS

Devenir un(e) professionnel(le) de la vente de produits, services et matériels nécessaires à l'activité de professionnels travaillant dans le domaine de la production agricole. Pouvoir informer, conseiller, orienter les professionnels dans leurs choix de produits, services, matériels utiles à leurs activités. Savoir développer des arguments précis et techniques répondant aux attentes des interlocuteurs.

Acquérir une expérience professionnelle grâce à une formation en alternance.

Obtenir une double compétence (technique et commerciale) de niveau III (Bac+3) en 1 an.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Responsable Technico-commercial dans des secteurs d'activité variés et porteurs d'emploi :

- Les semences
- Les fertilisants
- L'alimentation animale
- Le machinisme agricole et le matériel agricole

Pour les postes de :

- Technico-commercial sédentaire, itinérant
- Technicien conseil
- Responsable de secteur
- Chef des ventes
- Chargé d'affaires, de clientèle
- Responsable commercial, d'achats, « grands comptes »
- Responsable d'agence.

Poursuites d'études possibles

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie de l'alternance
- Cours magistraux
- Retours d'expériences
- Mises en situation pratique
- Travaux dirigés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ecrite et orale à partir de situations professionnelles vécues.

CONTENU DE LA FORMATION

Une formation en 1 an par l'alternance pour gagner en expérience

Connaissances spécifiques

- Politique marketing et commerciale de l'entreprise
- Techniques de vente et de négociation
- Gestion commerciale dans le respect de la réglementation
- Connaissances techniques, économiques et réglementaires relatives aux agrofournitures et agroéquipements

Des qualités professionnelles

- Observation et écoute
- Pragmatisme et force de proposition
- Esprit d'analyse et de synthèse

Des qualités humaines

- Communication
- Psychologie
- Faculté d'adaptation

Pas de possibilité de validation par blocs de compétences

MODALITÉS PRATIQUES

Sur 12 mois en alternance

2 à 3 semaines en entreprise

2 à 3 semaines au centre de formation

Conditions d'admission

Dossier de candidature, entretien d'entrée

Pré-requis

Etre titulaire du BAC + 2 ou expérience professionnelle

Public concerné

Titulaires d'un BTSA (ACSE, Agronomie, GDEA, productions horticoles, productions animales...)

Titulaires d'un BTS (TSMA, chimie, MCO, NDRC...)

Titulaires d'un DUT (génie biologique, chimie)

Autres Bac+2 (2^e année en lien avec le champ professionnel visé, CPGE...)

1^{re} expérience dans le secteur

Statut

Contrat d'apprentissage, formation continue.

Scolarité

Contrat d'apprentissage : formation gratuite et rémunérée.

Formation continue : prix – nous consulter.

“ **Témoignage** Le métier de technico-commercial en agrofournitures est en pleine mutation et doit s'adapter aux nouvelles règles commerciales économiques et réglementaires. Le développement de méthodes alternatives ou de bio-contrôles vont nécessiter auprès des agriculteurs plus de connaissances quant à leurs applications. La formation en alternance est un principe en parfaite adéquation avec les besoins du marché et des entreprises afin d'accompagner ce changement. ”

M. Christophe J. Directeur Général Entreprise de produits pour le jardinage

Accès / hébergement

La MFR Moirans est accessible : **en train** (15' de Grenoble, 1h de Valence et de Lyon) avec une gare Moirans La Galifette à 5' à pied de la MFR | **en voiture** par les grands axes autoroutiers (nombreux parkings autour de la MFR). **Internat sur place** avec une capacité d'hébergement de 70 lits répartis en 24 chambres de 2 à 4 lits avec sanitaires complets.

Des locaux aménagés et un formateur référent pour les personnes en situation de **handicap**.

CFA MFR MOIRANS - Etablissement favorisant l'accueil de personnes en situation de handicap
184, route des Béthanies 38 430 Moirans • 04 76 35 41 60 • mfr.moirans@mfr.asso.fr • www.mfr-moirans.org

