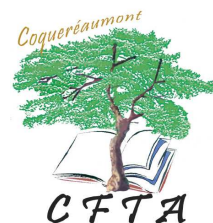




**MAISONS FAMILIALES RURALES**  
**CENTRE DE FORMATION DE COQUEREAUMONT**



**LE CERTIFICAT DE SPECIALISATION**

**« Responsable Technico-Commercial »**  
**en Agro-équipement et Agro-fournitures**

Il concerne des métiers en relation avec le commerce, le marketing et la communication :  
Attaché commercial sur un secteur géographique, Attaché commercial "sédentaire", chef ou  
responsable de rayon, Assistant marketing

**Le C.S. est la formation qu'il vous faut**

**CARACTERISTIQUES :**

- Pédagogie **active** basée sur des cas concrets, visites et/ou interventions, études de cas, restitutions orales, qui exige motivation, engagement, recherche, action des stagiaires et **collaboration des professionnels**
- Formation en adéquation avec les besoins et l'évolution des entreprises
- Formation de niveau III,

**ORGANISATION DE LA FORMATION :**

- **Durée : 560 heures en Centre**
- **D'octobre à juin, en contrat de professionnalisation (CDD 1 an ou CDI)**
  - 2 jours par semaine en centre.
  - 3 jours par semaine ou semaine entière en entreprise.
- **Possibilité d'hébergement et de restauration sur le site**
- **Validation en Unités capitalisables**

**ETABLISSEMENT PRIVE DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE ET PAR APPRENTISSAGE**

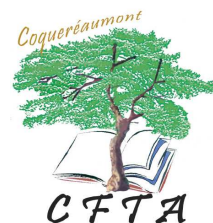
C.F.T.A. - 2 Rue de Coqueréaumont - 76690 ST GEORGES SUR FONTAINE  
Tél. : 02.35.34.71.22 - Fax : 02.35.34.27.54  
E Mail : [cfp.coquereauumont@mfr.asso.fr](mailto:cfp.coquereauumont@mfr.asso.fr) - Web : [www.cfta-coquereauumont.fr](http://www.cfta-coquereauumont.fr)





# MAISONS FAMILIALES RURALES

## CENTRE DE FORMATION DE COQUEREAUMONT



### CONDITIONS D'ADMISSION ET STATUT :

#### Conditions d'admission :

- Etre titulaire d'un BTSA, DEUG, DUT,
- ou justifier d'une année de pratique professionnelle à temps plein en rapport avec le contenu et le niveau du CS,
- ou 3 ans de pratique professionnelle à temps plein dans un autre secteur d'activité.

#### Statuts :

- soit dans le cadre d'un CIF si vous êtes salarié. Dépôt du dossier auprès du Fonds de Formation de votre entreprise 3 mois minimum avant le démarrage de la formation
- soit avec le statut de contrat de professionnalisation, la rémunération est en % du SMIC et varie selon l'âge
- soit à titre individuel c'est-à-dire sur vos fonds personnels

CONTENU DU CS :		
Thèmes	Objectifs	
Politique commerciale de l'entreprise	Organiser et gérer son travail et, le cas échéant, le travail de son équipe (planification des tâches, suivi administratif des membres de l'équipe, gérer les stocks, appliquer la réglementation commerciale, gérer les résultats de l'activité conformément à ses objectifs)	90 H
Techniques de vente et de négociation	Etablir des relations commerciales avec les clients et fournisseurs et communiquer dans l'entreprise (assurer la prospection et le suivi de nouveaux clients ou adhérents, mobiliser des connaissances techniques sur les produits et les process pour acheter et vendre des produits, assurer une fonction de conseil technique à la production : conseil, diagnostic, négociation...)	120 H
Gestion de l'activité commerciale	Assurer la gestion administrative et financière, gérer la force de vente	120 H
Etude de la filière agrofournitures	Mobiliser des connaissances liées à l'activité, développer des techniques de conseil	70 H
Outils commerciaux	Anglais commercial et informatique commerciale	40 H
Développement personnel et approche stage	Communication, rapport et soutenance du stage, projet de groupe	120 H

#### ETABLISSEMENT PRIVE DE FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE ET PAR APPRENTISSAGE

C.F.T.A. - 2 Rue de Coqueréaumont - 76690 ST GEORGES SUR FONTAINE  
Tél. : 02.35.34.71.22 - Fax : 02.35.34.27.54  
E Mail : [cfp.coquereauumont@mfr.asso.fr](mailto:cfp.coquereauumont@mfr.asso.fr) - Web : [www.cfta-coquereauumont.fr](http://www.cfta-coquereauumont.fr)

