



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...

Contactez-nous !



Responsable : François Pouliquen

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

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.



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
- Merchandising
- 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