

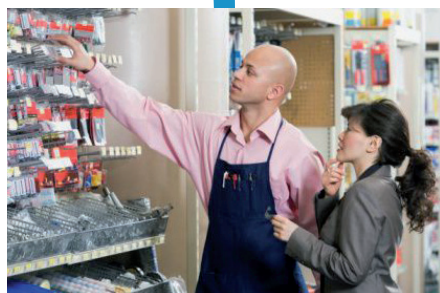
Certificat de Spécialisation Responsable Technico-commercial

Option : Agrofournitures

Une formation gratuite et rémunérée

Contrat de
professionnalisation
ou convention région

Conseiller-vendeur



Votre projet :

- S'insérer dans le monde professionnel
- Développer vos compétences commerciales et managériales
- Obtenir un titre homologué de niveau III (bac +2)

Objectifs de la formation

- Former des personnes capables de prendre des responsabilités dans la vente itinérante ou sédentaire
 - Gagner une polyvalence de compétences

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau III ou bénéficier d'un bac agricole avec une expérience professionnelle de 2 ans
- Etude du dossier de candidature
- Entretien de motivation

Durée

- 12 mois maximum
- 560 h de formation
- 1 semaine en centre de formation / 2 semaines en entreprise

Gestionnaire de rayon



ACQUISITION DE COMPÉTENCES 6 UNITÉS DE FORMATION

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management
- Maîtriser la relation avec la clientèle
- Gérer l'offre de produits et de services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire

Commercial

Apprendre à gérer une Gamme de Produits et de Services

La vente à travers le monde



Salon du mariage
2009



UNE PÉDAGOGIE ADAPTÉE À VOTRE ENVIRONNEMENT

○ Accompagnement :

- ❖ Suivi du jeune dans la recherche d'un partenaire professionnel
- ❖ Suivi du jeune au cours de son intégration et de sa progression au sein de l'entreprise

○ Interaction avec le territoire :

- ❖ Intervention des professionnels et visites des entreprises locales pour «témoigner» de leur métier
- ❖ Gestion de projets commerciaux locaux

○ Un voyage d'étude :

- ❖ Préparation et participation à un voyage d'étude à la découverte des méthodes et des structures de vente à l'étranger

○ Thèmes de formation :

- ❖ Valorisation des compétences professionnelles acquises au cours de la formation
- ❖ Appel au vécu professionnel

○ Conduite de projets :

- ❖ Salons du mariage d'Hesdin 2008 et 2009
- ❖ Etude de marché de Fruges (en collaboration avec la CCIBCO)
- ❖ Foires commerciales locales
- ❖ Marché des Saveurs

Ensemble, préparons passionnément vos métiers !

Formation de la classe de Seconde à la Licence Professionnelle

Agriculture, Elevage - Cheval - Commerce, Gestion, Management, Secrétariat - Environnement, Chasse, Cynégétique

INSTITUT RURAL DES MFR DU PAS DE CALAIS

REUSSIR autrement



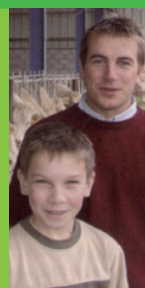
Une pédagogie de la réussite :

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Alternance professionnalisante

200 Apprenants formés chaque année par l'alternance des séjours école /entreprise



Un réseau de plus de 1000 entreprises dans le secteur de l'agriculture, du cheval, du gibier, de l'environnement, de l'artisanat et du commerce



Une équipe éducative de 34 salariés qui assurent la formation, l'accompagnement et l'éducation des jeunes

Tél : 03.21.04.81.06 - Internet : www.rollancourt-formations.fr