



BIENS ET SERVICES POUR L'AGRICULTURE

Formation
par Apprentissage

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développement commercial
- Négociation commerciale
- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information
- Management de la force de vente

PUBLICS VISÉS / PRE-REQUIS

- Être âgé de 16 à 30 ans (15 ans après la 3ème)
- Titulaire d'un Bac général, STAV, STG, Bac Pro CGEA
- Avoir un projet professionnel déterminé dans le domaine commercial et l'agrofourniture
- Signer un contrat d'apprentissage dans le domaine professionnel

MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DE SÉLECTION

1. Pré-inscription en ligne
2. Entretien de positionnement pour établir le parcours individuel de formation
3. Satisfaire à l'entretien de positionnement
4. Valider et signer le parcours individuel de formation
5. Signer un contrat d'apprentissage



CONTACT

Chargée de développement : 06-79-09-31-42
Standard CFA : 02-54-53-11-00

DÉLAIS D'ACCÈS

- Les candidatures peuvent être étudiées tout au long de l'année.
- Chaque contrat d'apprentissage comporte une période d'essai de 45 jours effectifs en entreprise.

DURÉE ET MODALITÉ DE L'ALTERNANCE



Le parcours de formation est individualisé et comporte :
- 42 semaines de CFA soit 1470h en 2 ans
- 62 semaines en entreprise soit 2170h en 2 ans



Dans le cas d'un handicap reconnu, le CFA dispose d'une référente handicap qui se tient à votre écoute pour déterminer les aménagements nécessaires à votre situation.

LES ENTREPRISES SUPPORTS DE LA FORMATION

- Concessionnaires de machines agricoles
- Coopératives agricoles, négociants
- Semenciers
- Distributeurs et industries des engrais, amendements et phytosanitaires

FINANCEMENT / TARIFS

- Restauration et hébergement possible sur le site (selon les tarifs en vigueur et capacités)
- Formation garantie par un contrat d'apprentissage financée par l'OPCO, le CNFPT, ou les Collectivités, ouvrant droit à une protection sociale

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Grille nationale de rémunération des apprentis				
% SMIC	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	De 26 à 29 ans
1 ^{ère} année	27%	50%	53%	100%
2 ^{ème} année	39%	57%	61%	100%
3 ^{ème} année	55%	67%	78%	100%



Chiffres clés

Taux de réussite aux examens 2024 :
85% (10/12 candidats)
Taux de satisfaction 2024 :
100% (12/12 réponses)
Taux d'insertion 2024, à 6 mois :
100% (12/12 réponses)



C.F.A. de l'Indre

Route de Velles - CS 70529 - 36018 CHÂTEAUROUX CEDEX

Tél : 02-54-53-11-00 Mail : cfa.indre@educagri.fr www.naturapolis36.fr

PRINCIPAUX CONTENUS DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Champs de compétences - BTS TC	SPS (Situations Professionnelles Significatives)	Finalités
Développement commercial	<ul style="list-style-type: none"> Analyse des marchés amont et aval Elaboration d'une stratégie commerciale Mise en place d'opérations marketing Développement d'un portefeuille clients 	Développer une politique commerciale pour accroître le résultat de l'entreprise en s'appuyant sur le contexte socio-économique de la filière
Négociation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> Elaboration d'une stratégie de négociation Conduite de l'entretien Suivi des ventes et des achats Conseil spécifiques liés aux produits 	Conclure des offres d'achats et de ventes satisfaisantes pour les parties prenantes en s'appuyant sur l'expertise du produit et de la filière
Gestion d'un espace de vente physique et virtuel	<ul style="list-style-type: none"> Organisation de l'espace de vente Elaboration du plan de merchandising Mise en place d'opérations promotionnelles Mise en place d'actions correctives 	Assurer l'attractivité et la rentabilité d'un espace de vente physique ou virtuel dans le respect du produit
Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information	<ul style="list-style-type: none"> Gestion informatisée du suivi des clients Gestion informatisée des approvisionnements et des flux Mise en place d'une logistique appropriée Animation de la relation digitale 	Optimiser l'ensemble des processus techniques et commerciaux
Management de la force de vente	<ul style="list-style-type: none"> Définition des objectifs de vente Optimisation de l'activité de l'équipe Accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs Gestion des conflits 	Fédérer une équipe pour répondre aux objectifs de l'entreprise

Formation semestrialisée, les compétences sont validées au travers de 12 épreuves CCF (Contrôle en Cours de Formation).
Le référentiel du diplôme est disponible sur le site <https://chlorofil.fr> rubrique référentiel du diplôme

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance entre les périodes d'entreprise et de CFA
- Reprise des situations professionnelles vécues en entreprise
- Accompagnement et suivi individuel par un tuteur
- Ateliers pédagogiques
- Travaux pratiques
- Visites techniques
- Formation en présentiel (et/ou distanciel en cas de situation particulière)

Pendant la formation...

UN VOYAGE D'ÉTUDES

En septembre de la 2ème année de BTS TC, les étudiants partent une semaine en voyage d'études à l'étranger (Italie, Irlande, Madère, Grèce, Hollande ...). Ils vont pouvoir, non seulement, approfondir leurs connaissances professionnelles mais également s'imprégner d'une autre culture. Ce déplacement est également l'occasion de les sensibiliser à la citoyenneté européenne et au développement de l'Europe. Les visites culturelles et professionnelles vont favoriser leur épanouissement. Ce voyage d'études est en partie financé par des actions commerciales qu'ils réalisent au cours de leur cursus.

ACTIONS COMMERCIALES



AIDES

- Accompagnement à la recherche d'un maître d'apprentissage
- Accompagnement à la signature du contrat d'apprentissage
- Aide au permis de conduire
- Carte étudiant

Aides aux
Entreprises

Aides de l'État pour les entreprises de moins de 250 salariés.

Son montant est de :

- 5 000€ maximum sur la 1ère année d'exécution du contrat.

Après la formation...

Pour les postes sédentaires:

- Anime un rayon (actions commerciales)
- Gère un rayon (approvisionnement, relations avec les fournisseurs, rentabilité financière, ...)
- Manage une équipe

Pour les postes non sédentaires:

- Prospecte, conseille, vend ou achète
- Explique les produits
- Analyse les besoins
- Administre et planifie
- Négocie