



COMMERCE



20/12/2023

Certificat de Spécialisation Responsable Technico- Commercial

CS RTC- Niveau 5 - RNCP 2285

Formation en apprentissage
par le CFA de Merdrignac
en partenariat avec l'entreprise BIO3G

Entreprise partenaire : BIO3G

DONNER À LA NATURE LES MOYENS D'EXPRIMER SON POTENTIEL !

C'est notre raison d'être chez BIO3G depuis maintenant 25 ans!

- 10% de croissance par an,
- 430 salariés, entreprises familiales,
- 50 000 clients actifs,
- 1 pôle formation,
- Produits naturels et Made in France,
- 52% de femmes et 48% d'hommes.

COMMENT ?

- En développant (nous-même !) des solutions innovantes, naturelles et respectueuses de l'environnement qui sont des alternatives aux apports chimiques traditionnels qui dégradent nos sols et végétaux.
- En les commercialisant directement auprès de nos clients (agriculteurs, éleveurs, viticulteurs, maraîchers, professionnels des espaces verts...) grâce à notre équipe commerciale de proximité.
C'est aujourd'hui 250 commerciaux répartis sur toute la France.

CONTACT



cfa.merdrignac@educagri.fr

6 rue du Porhoët
22230 MERDRIGNAC

02 96 28 41 61

www.lycee-merdrignac.educagri.fr

@lyceecfadumene



PRÉ-REQUIS/PUBLIC CIBLÉ

- Âgé de 18 à 30 ans,
- Diplômé d'un BTS :
 - Analyse et conduite des systèmes d'exploitation (ACSE)
 - Technologie Végétale,
 - Productions Animales,
 - Productions Horticoles,
 - Productions Aquacoles,
 - Aménagements Paysagers
- Ou sur dérogation un diplôme ou titre homologué de niveau équivalent ou de spécialité voisine.

RENTRÉE

Septembre / Octobre
Entrée ou sortie possible au début de chaque bloc.

Dans le cadre du partenariat du CFA de Merdrignac avec BIO3G, nous accueillerons les apprentis pour leur permettre d'obtenir le CS responsable Technico-Commercial (RTC).

CONTENU DE LA FORMATION - en 3 blocs

- Gérer l'activité commerciale dans le secteur (UC3 - 210h)
- Maîtriser les techniques de ventes et de négociation (UC2 et 4 - 175h)
- Élaborer une stratégie commerciale sur le marché national ou international (UC1 - 160h)

DURÉE

- Formation sur 1 an
- 16 semaines en centre et 31 semaines en entreprise
- 35h par semaine - 560 h/an - Formation en présentiel

PÉDAGOGIE

- Apports théoriques et travaux pratiques.
- Travaux individuels ou en groupe.
- Visites et interventions de professionnels.
- Individualisation des apprentissages, respect des rythmes d'apprentissage.
- Accompagnement, suivi.
 - + Un "vrai job" de commercial avec
- des visites chez nos partenaires et clients ;
- des actions de suivi clients et fidélisation ;
- participations aux salons professionnels.

INSCRIPTION : DÉMARCHE, CONDITION D'ADMISSION

- Demande d'entrée en formation auprès du CFA.
- Envoi d'un dossier de candidature.
- Échange téléphonique.
- Entretien de positionnement (motivation, projet personnel).
- Réponse sous 10 jours.
- Envoi du dossier d'inscription

RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

Formation gratuite et rémunérée pour les participants.

- Rémunération en fonction de l'âge et du cursus pour le salaire fixe
 - + Des commissions sur les ventes réalisées (variable).
 - + Facilité de logement sur place à Merdrignac.
 - + Embauche en CDI, statut salarié à la fin de l'alternance.
 - + PC ou tablette fourni dès le démarrage.
 - + Remboursement des frais réels.

INTERVENANTS

- Équipe de formateurs permanents
- Professionnels

EVALUATIONS

100% en UC (Unités Capitalisables).
Obtention du diplôme si acquisition complète de tous les blocs.



Centre de formation : accueil et accessibilité aux personnes en situation de handicap

LOCALISATION

