CERTIFICAT DE SPÉCIALISATION
RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL
BLOC DE COMPÉTENCE N°2: TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION
FORMATION POST BTS - NIVEAU 5

Durée : entre 73h et 87h selon les options choisies

Immersion préalable dans le monde agricole dans une mission commerciale ou non

CPF du salarié
Plan de développement des compétences de l'entreprise

Processus pédagogique

- **1h** — Entretien de positionnement individuel
- **15h** — Activités, cours, quizz sur une plateforme
- **2 jours** — Deux journées de formation en présentiel (jeux de rôle, outils, partage d'expérience)
- **3 jours** — Mise en application des méthodes et outils sur le terrain, supervisée par le manager
- **1 jour** — Une journée de formation en présentiel (Retour d'expériences, jeux de rôles...)
- **2 jours** — Mise en application des méthodes et outils sur le terrain, supervisée par le manager
- **1 jour** — ***Option n°1**: entrainement intensif pour l'appropriation et l'ancrage des outils et méthodes
- **1 jour** — ***Option n°2**: Coaching terrain avec un expert.
- **40 min** — Évaluation orale basée sur une situation vécue sur le terrain

NOS POINTS FORTS

Une cohérence entre les modules dispensés sur la plateforme et les situations vécues en entreprise
La construction d'outils d'aide à la vente personnalisés à la situation de chaque TC
Les formateurs experts du Réseau Motival animent les formations présentielles, Drill et coaching terrain
Ce cursus de formation a été construit avec les professionnels du secteur agricole.
L'appropriation d'une réelle culture d'entreprise et des approches commerciales communes.

*100% DE RÉUSSITE
À L'EXAMEN
100% DE TAUX DE SATISFACTION

*CHIFFRES SUR SITE CAMPUS MONOD
*TAUX D'INSERTION GÉNÉRAL DES STAGIAIRES DU CPSA

WWW.CAMPUS-MONOD.FR

ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL – SIRET 193 507 001 00017 - CODE APE 8532Z – DA 53 35 P 0155 35

Modalités pédagogiques

Formation à distance/ présentielle.
Parcours mixant des **cours en lignes** sur une plateforme e-learning Moodle (apports de connaissances, capsules vidéos, quizz, activités à réaliser). L'assistance d'un formateur expert permettra de guider le candidat dans sa progression .

Des **mises en situations en présentiel** avec les experts du Réseau Motival. Un suivi étroit de la part des managers pour veiller à l'application des méthodes commerciales. Un accompagnement à la certification du bloc de compétence visé.

•**DRILL**: Journée d'entraînement collectif et de perfectionnement à la mise en œuvre de l'ensemble des techniques et outils de développement commercial déployées durant les formations présentielles collectives, directement appliquées à une offre ou à une cible prospect précise.

•Formation Personnalisée en Situation Terrain: **FPST** Animée par un formateur du Réseau MOTIVAL lors d'un accompagnement en exploitations prospects et/ou clients durant 1 journée. De visite en visite, l'apprenant accompagné de son formateur identifient et mettent en œuvre les leviers de progrès personnels qui permettront à l'apprenant de gagner en efficience, en impact, et en aisance dans son développement commercial.

Les compétences visées

1. **Prendre des RDV**
2. **Mener des découvertes clients/ prospects**
3. **Argumenter**
4. **Gérer les objections**
5. **Conclure**
6. **Négocier**

Evaluation

Une évaluation orale face à un jury de professionnels, basée sur une expérience vécue en entreprise, permettra d'acquérir la certification du bloc de compétences. Possibilité d'obtenir le diplôme complet via un accompagnement V.A.E.

Remise des diplômes

Admission

Cette offre de formation est éligible à MON COMPTE FORMATION moncompteformation.gouv.fr

Contact par mail ou téléphone
Entretien de positionnement préalable
Accessible aux personnes en situation de handicap
Tarifs fournis sur devis. Code RNCP : RNCP2285

LYCÉE Théodore Monod
55 avenue de la Bouvardière
BP 55124
35651 LE RHEU cedex
02 99 29 73 45
legta.le-rheu@educagri.fr

CFA CPSA de Combourg
Gilles Coatanéa
Avenue des Palmiers
35270 Combourg
02 99 73 05 27 / 07 64 88 51 11
gilles.coatanea@educagri.fr

CFA CFPPA Le Rheu
Gilles Coatanéa
Rue des Chardonnerets
BP 55124 - 35650 Le Rheu
02 99 60 87 77 / 07 64 88 51 11
gilles.coatanea@educagri.fr