

RC2A

Responsable Commercial pour l'Agro-Alimentaire

Les + d'une formation en alternance :

- un cycle de formation de 1 an
- une formation diplômante de niveau II (Bac+3)
- une expérience professionnelle
- un salaire calculé en % sur la base du SMIC en fonction de l'âge, de l'année et du contrat
- un statut de salarié : couverture sociale et congés payés

→ UNE FORMATION POUR MENER DES MISSIONS CONCRÈTES

- Négocier
- Gérer un secteur
- Prospecter
- Suivre une clientèle
- Appliquer la politique « merchandising » de l'entreprise
- Réaliser des actions promotionnelles
- Encadrer et animer une équipe
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives
- Analyser un marché et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée

→ OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Cette formation est adaptée aux exigences et au développement des industries agro-alimentaires. De formation agro-alimentaire, biologique ou commerciale, le cycle RC2A vous permet de doubler votre compétence initiale par une formation commerciale en agro-alimentaire.

→ SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Toutes les entreprises exerçant une activité dans le secteur de l'agro-alimentaire.
- PME-PMI, grand groupe agro-alimentaire, restauration hors domicile

→ MÉTIERS VISÉS

- Chargé d'étude marketing
- Merchandiseur
- Responsable de secteur
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Responsable de la promotion des ventes

RC2A

Responsable Commercial pour l'Agro-Alimentaire

Les + de SUP'TG Niort :

- un contact privilégié avec les entreprises du réseau CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 20 ans dans l'alternance

→ PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un Bac+2 minimum des filières agricoles, agro-alimentaires ou biologiques
- Titulaire d'un Bac+2 minimum des filières commerciales (BTS MUC, BTS NRC, DUT Techniques de Commercialisation, Licence Pro Commerce-Vente) avec un projet dans l'univers agro-alimentaire

→ PARTICIPANTS

- En contrat d'apprentissage : avoir moins de 30 ans à la signature du contrat
- Cette formation s'adresse aux étudiants, demandeurs d'emploi, salariés, salariés en contrat de professionnalisation, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).



QUALITÉS REQUISES

- Sens de la négociation commerciale, esprit d'équipe, sens du contact, sens de l'organisation, autonomie, esprit d'initiative, rigueur, réactivité, sens des responsabilités.



PROGRAMME DE FORMATION

- Environnement et stratégie de développement des entreprises agro-alimentaires
- Méthodes et techniques d'étude de marché
- Stratégie marketing et commerciale (produit / prix / communication / distribution...)
- Techniques de vente : calculs commerciaux, merchandising, vente, négociation, informatique, prospection, droit commercial...
- Management de la force de vente (recruter, animer, évaluer une équipe)
- Gestion financière (analyse financière, gestion budgétaire...)
- Spécificités des produits agro-alimentaires (conditionnement alimentaire, qualité, réglementations, veille technologique, gestion des risques...)
- Développement personnel, culture générale, anglais, gestion de projet
- Techniques de recherche d'emploi, expression écrite, gestion du temps
- ...



RYTHME DE L'ALTERNANCE

- En contrat d'apprentissage : 2 semaines à SUP'TG Niort et 2 semaines en entreprise

SUP'TG
Niort

une école



Renseignements et inscriptions

SUP' TG Niort - Nathalie MEBREK
10, place du Temple - B.P. 90314
79003 Niort Cedex
05 49 28 79 66
n.mebrek@cci79.com
www.suptgniort.com
www.facebook.fr/suptgniort

www.cci79.com

Chambre de Commerce et d'Industrie des Deux-Sèvres

10, place du Temple • BP 90314 • 79003 NIORT CEDEX
Tél. 05 49 28 79 79 • Fax 05 49 24 57 11

