



MÉTIERS VISÉS

- > Chef de secteur
- > Chef des ventes
- > Chef de produit
- > Responsable grands comptes



CONDITIONS D'ACCÈS

- > Être titulaire d'un diplôme de niveau III (Bac+2)
- > ou d'un niveau III non validé avec expérience professionnelle significative de 2 ans minimum

TÉMOIGNAGE

Jérôme

Après une première expérience professionnelle dans le domaine du traiteur de luxe, la formation RC2A m'a permis de mettre en place une politique commerciale dans le cadre de mon stage de fin de formation. Devenu par la suite chef des ventes, j'occupe actuellement le poste de chef de projet au sein du groupe Kronenbourg.

Bac+3/4 Responsable Commercial en Agro-alimentaire (RC2A)

> Le réseau RC2A regroupe 6 CCI : Réseau des CCI de l'Ain, des Deux Sèvres, de la Manche, du Lot et Garonne, de Meurthe et Moselle et de Paris

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer une double compétence technique et commerciale pour le secteur de l'agro-alimentaire
- Réussir rapidement une intégration professionnelle
- Dynamiser un parcours professionnel

PARCOURS DE FORMATION

La durée de la formation sera de **12 mois** avec une période d'application pratique en entreprise de 15 semaines

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- D'un financement de la Région de Basse Normandie (demandeur d'emploi) et d'un cofinancement de l'Union Européenne.
- D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- Validation des acquis d'expérience (VAE)
- D'un financement individuel (étudiant ou non)

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes les informations utiles sur ces diverses possibilités

VALIDATION

Titre certifié niveau II (Bac+3/4) « Responsable commercial pour l'agro-alimentaire » inscrit au RNCP. Ce titre est délivré, depuis plus de 25 ans, dans le cadre du Réseau National CCI : RC2A

Responsable Commercial en Agro-alimentaire



CONTACTS GROUPE FIM

AGNEAUX : 02 33 77 86 77

CHERBOURG : 02 33 78 86 88

GRANVILLE : 02 33 91 21 30

SAINT-LÔ : 02 33 77 43 50



LIEUX DE FORMATION **SAINT-LÔ** GROUPE FIM

CONTENU DE LA FORMATION

- Economie de filières
- Fondements du marketing
- Stratégies marketing et commerciales
- Statistiques appliquées
- Méthodes et techniques d'études de marchés
- Marketing opérationnel
- Distribution
- Catégorie management
- Merchandising
- Communication commerciale
- Plans d'actions commerciales
- Techniques de vente et de négociation
- Droit commercial
- Calculs commerciaux
- Management d'une force de vente
- Recrutement
- Droit du travail
- Animation de réunion
- Conduite de projet
- Communication écrite et orale
- Anglais
- Analyse financière
- Gestion budgétaire
- Module agro-alimentaire
- La conservation des aliments
- Supply chain en agro-alimentaire
- Qualité, normalisation et réglementation aliments et nutrition santé
- Gestion du risque produit en IAA
- Projets tutorés et individuels
- Période professionnelle en entreprise

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES DÉVELOPPÉES

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Construire des actions commerciales dans les industries agro-alimentaires
- Manager une équipe commerciale
- Intégrer les spécialistes des produits agro-alimentaires dans l'univers commercial

FORMATION LABELLISÉE « BACHELOR PROFESSIONNEL » PAR L'ACFCI*



La labellisation a pour but de reconnaître un niveau de qualité et d'exigence à des formations proposées par les Chambres de Commerce et d'Industrie au niveau Bac+3 ou Bac+4 dans les métiers du commerce et de la gestion

*Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie