

→ **CQP** Vendeur
en matériels agricoles



[2022 > 2023]
promotion 27

C'est à la demande du **SEDIMA** (Syndicat national des entreprises de service et distribution du machinisme agricole, des espaces verts et des métiers spécialisés) qu'a été créé en 1996 un certificat diplômant de qualification professionnelle (CQP) visant à former en alternance les vendeurs des entreprises de la branche.

Agréé par les partenaires sociaux, sa mise en oeuvre est possible grâce à l'accompagnement de l'**OPCO EP** (opérateur de compétences des entreprises de proximité) qui prend en charge les coûts pédagogiques de la formation et une partie des frais annexes.

Dispensé par **Agrimédia Formation**, ce cursus permet, depuis plus de 25 ans, à de nombreux vendeurs de se révéler, de performer et de prendre de nouvelles responsabilités en devenant vendeur confirmé, manager de secteur, directeur commercial, responsable de base, directeur de concession...

Face à l'évolution du métier, des clients et des mentalités, **Agrimédia Formation** propose un contenu pédagogique évolutif toujours en prise avec son temps.

Le **CQP Vendeur en matériels agricoles** est inscrit au répertoire national de la certification professionnelle (RNCP) depuis octobre 2017. Cet agrément ouvre la voie à la reconversion et à la validation des acquis.

→ Public visé

Pour les entreprises de la branche :

- jeunes entrants (diplômés Bac à Bac + 2)
- salariés déjà en poste souhaitant évoluer vers le métier de vendeur
- salariés occupant un poste de technico-commercial souhaitant faire reconnaître leurs compétences

→ Objectifs du CQP

- maîtriser les méthodes de commercialisation et de marketing
- conseiller efficacement le client dans l'achat de son équipement
- être au fait des nouvelles contraintes économiques, fiscales, environnementales et de gestion

→ Compétences dispensées

- l'organisation commerciale
- le conseil technique, financier et la mise en valeur des produits
- la vente et les relations clients
- la fiscalité agricole
- le marketing opérationnel
- les outils d'aide à la vente

→ Durée

- Formation diplômante de 450 h sur 10 mois (octobre 2022 à juin 2023)
- Alternance : 6 sessions de 15 jours en formation, de 3 à 6 semaines en entreprise
- Démarrage du CQP : le 17 octobre 2022
- Cours sur 4 jours du lundi 13 h au vendredi 13 h
- VAE : modularité possible, nous consulter

→ Lieu : Bergerac (24)

→ Planning des sessions

Session 1 : du 17 au 28 octobre 2022

Session 2 : du 5 au 16 décembre 2022

Session 3 : du 23 janvier au 3 février 2023

Session 4 : du 13 au 24 mars 2023

Session 5 : du 24 au 28 avril et du 22 au 26 mai 2023

Session 6 : du 19 au 30 juin 2023

→ Infos & Inscriptions

- Ouverture des inscriptions à partir du 1^{er} février 2022 et jusqu'au 31 août 2022
- Chaque inscription est suivie d'un entretien de validation d'inscription

Plus d'infos sur

www.agrimedia.fr

(rubrique formation en alternance)

Contact : 05 53 61 65 88

formation.agrimedia@orange.fr

→ Formation continue



- Soyez **performant dans vos ventes**
- Devenez **vendeur d'excellence**
- Soyez **le tuteur idéal**
- Performez **votre magasin**
- Manager d'atelier **en action**



[2022]

Formation continue 2022

La formation continue perm et aux personnels des entreprises de gagner en efficience et performance. Les modules de techniques commerciales, management et développement personnel dispensés par **Agrimédia Formation** ont été mis en place pour les entreprises de la branche (machinisme agricole, espaces verts et métiers spécialisés) à la demande du **SEDIMA**.

Ils sont validés par les partenaires sociaux et pris en charge par l'**OPCO EP** (opérateur de compétences des entreprises de proximité).

→ **Soyez performant dans vos ventes**

Durée : 3 jours (21 h)

Objectif : Donner aux vendeurs débutants des concessions les outils de base pour être perçus par leurs clients comme des interlocuteurs de choix.

Public : Vendeurs itinérants ou sédentaires non confirmés (- 3 ans expérience)

Contenu : Personnalité et aptitudes du vendeur, rôle et missions, les différentes étapes de la négociation, taux de présence, qualification des fichiers, plans de tournée, suivi et relances, opérations commerciales...

Méthode : Jeux de rôle filmés, débriefing, analyses, mesure de la performance

→ **Devenez vendeur d'excellence**

Durée : 3 jours (21 h)

Objectif : Permettre aux vendeurs confirmés d'approfondir la construction de leur action commerciale pour optimiser leurs résultats.

Public : Vendeurs et Chefs des ventes confirmés

Contenu : Les fondamentaux des techniques de vente, analyses interne/externe et stratégie commerciale, préparation mentale, approche du prospect, écoute active du client, questionnement et reformulation, gestion des profils difficiles, mises en situation...

Méthode : Simulations filmées, débriefing, analyses, mesure de la performance

→ **Soyez le tuteur idéal**

Durée : 2 jours (14 h)

Objectif : Apprendre à donner le meilleur de soi-même au service des autres pour piloter avec succès un ou plusieurs salariés stagiaires dans l'entreprise et en phase de formation.

Public : Dirigeants, cadres, tous salariés devant être tuteur

Contenu : Rôle et fonctions du tuteur, le plan de formation, la pédagogie, relations tuteur/stagiaire, la communication, l'apport du savoir-faire, les pièges du tutoring, la gestion des situations difficiles et des actions réussies, l'action tutorale dans le temps...

Méthode : Jeux de rôle filmés, débriefing, analyses, mesure de la performance

Formation continue 2022

→ Performez votre magasin

Durée : 4 modules de 3 jours (84 h)

Public : Responsables magasin ou toutes personnes chargées du magasin ayant 3 ans d'expérience

Objectif : Cette formation permet au responsable du magasin, centre de profit de la concession, de mettre en œuvre un plan d'action stratégique.

Module 1 : Gestion des stocks

Module 2 : Comportement commercial et négociation

Module 3 : Marketing et plan d'actions

Module 4 : Management des hommes

Méthode : simulations, plan d'actions, débriefing, analyses, mesure de la performance

→ Manager d'atelier en action

Durée : 4 modules de 3 jours (84 h)

Public : Chefs d'atelier ou responsables d'atelier

Objectif : Cette formation valorise le poste de chef d'atelier et permet d'améliorer le management des équipes, de devenir un véritable gestionnaire du service atelier, de développer le chiffre d'affaires et de mettre en place un plan d'action commerciale efficace.

Module 1 : Management et organisation

Module 2 : Gestion des coûts et optimisation des profits

Module 3 : Relations clients, communication, commerce

Module 4 : Plan d'action commerciale

Méthode : simulations, plan d'actions, débriefing, analyses, mesure de la performance

Pour toutes ces formations

Lieu : Paris, Bergerac ou décentralisé

Tarifs : agréés par la Commission Paritaire de la branche

Nombre : 10 participants par module

Infos & inscriptions : nous consulter

Plus d'infos sur

www.agrimedia.fr

(rubrique formation continue)

Contact : 05 53 61 65 88

formation.agrimedia@orange.fr