



AGROÉQUIPEMENT

*Certificat de Qualification Professionnelle

EN ROUTE VERS TON AVENIR !



En partenariat avec :
la CPNE de l'import-export et la CPNE de la métallurgie

Le CQP, un atout pour trouver un emploi

L'entreprise doit s'assurer aujourd'hui de recruter le bon candidat. La personne choisie doit répondre à ses attentes en matière de compétences et de connaissances.

Les formations BTS apportent une base de connaissance. Les CQP complètent cette base avec une spécialisation et une qualification orientées métiers.

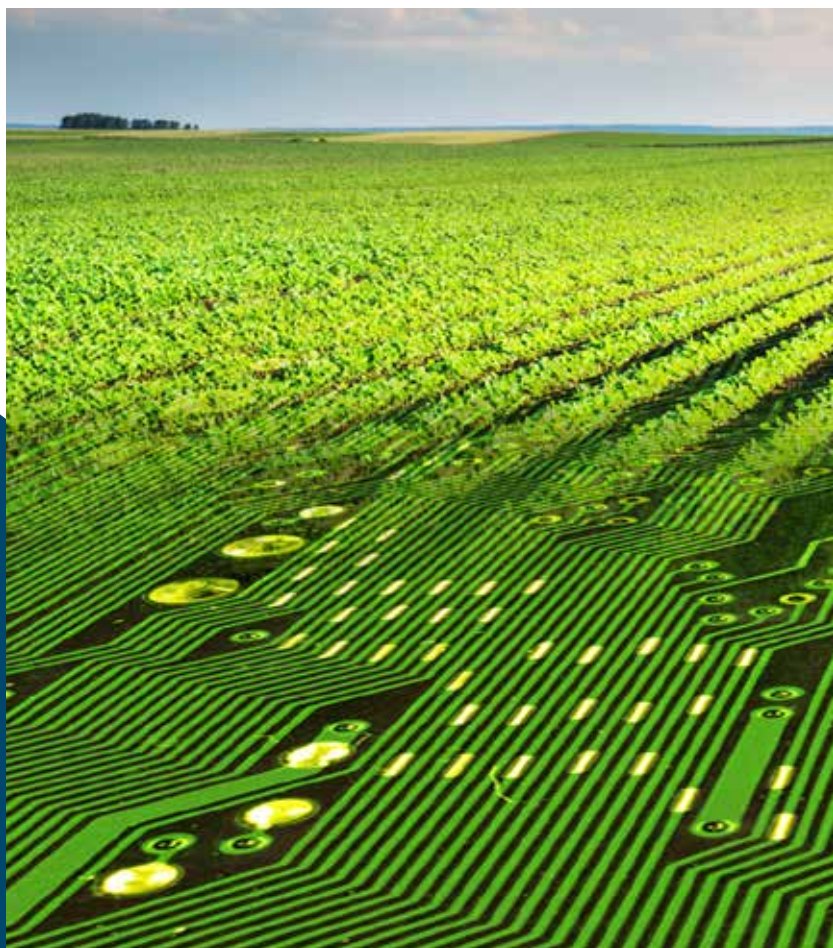
L'enseignement est basé sur deux axes fondamentaux :

- ★ L'acquisition de connaissances pratiques en techniques de Vente, Marketing et Communication
- ★ L'expérience terrain au travers du contrat de professionnalisation et de la pratique professionnelle

C'est cette mixité qui fait la particularité des CQP et donne un avantage aux candidats à l'embauche.

Le programme est élaboré par les professionnels. Il répond précisément au besoin du secteur et apporte l'assurance d'une reconnaissance professionnelle.

« Les CQP
complètent votre base
technique avec une
spécialisation et une
qualification orientées
métiers »



L'AGROÉQUIPEMENT,

un secteur innovant plein de promesses

L'Agroéquipement intègre les matériels agricoles pour les filières végétales et animales et les matériels d'espaces verts pour l'entretien des parcs et jardins.

L'évolution des technologies dans l'Agroéquipement répond à trois problématiques majeures, nourrir la planète, l'entretenir et la protéger.

Optimiser la compétitivité des exploitations, travailler avec des matériels respectueux de l'environnement, améliorer l'ergonomie des machines pour le bien-être animal, mais aussi pour l'utilisateur, sont des préoccupations majeures des constructeurs.



FRANCE, **1^{ER}** MARCHÉ
DES VENTES EN EUROPE



60 000 SALARIÉS DANS LA FILIÈRE
5 000 POSTES CRÉÉS L'AN DERNIER



68%

PRODUCTION FRANÇAISE
D'AGROÉQUIPEMENTS EXPORTÉE.
(SOIT 3,1 MDS D'€)

Les CQP Agroéquipement prennent en compte les préoccupations du secteur en délivrant un enseignement sur l'évolution des technologies.

Les programmes de formations intègrent la connaissance des innovations majeures du secteur et ses tendances. Les étudiants en font l'apprentissage de façon pratique en entreprise et approfondissent leurs connaissances au cours des visites d'usines.

Depuis 20 ans, l'équipe enseignante, en lien avec les professionnels et les tuteurs fait évoluer les référentiels des programmes afin de les ancrer dans la réalité professionnelle.

Electronique, Hydraulique, technologies ISOBUS sont donc étudiés au même titre que les données de marchés pour être en prise avec la réalité.

97% D'INSERTION
PROFESSIONNELLE
SUITE À LA FORMATION

90% DES EMPLOIS DU
SECTEUR SONT
DES CDI

Des CQP

ouverts à de nombreux profils

LES CANDIDATS...



UNE PÉDAGOGIE PRATIQUE ET ACTIVE

EXPÉRIENCE TERRAIN
& ENCADREMENT
PROFESSIONNEL

IMMERSION EN
ANGLAIS
VOYAGE D'ÉTUDE

600
HEURES

DE FORMATION
délivrées
alternativement dans
6 établissements
différents



TRAVAUX DE
GROUPE



FINANCEMENT ET RÉMUNÉRATION

EN PROFESSIONNALISATION : le coût de formation du CQP est supporté par l'entreprise. L'étudiant reçoit une rémunération au titre de son contrat de professionnalisation.

Âge	< 21 ANS	21 ANS ET +
Salaire (% du SMIC)	65%	80%

« Chaque étudiant est **nourri** et **hébergé** sur chacun des lieux des établissements de formation »

le CQP,

NÉGOCIATEUR EN AGROÉQUIPEMENT

LE MÉTIER

Rattaché au Chef des Ventes ou au Directeur Commercial, le négociateur ou conseiller commercial en agroéquipement, représente la marque du constructeur, auprès du réseau de concessionnaires.

En amont il participe aux réunions de définition de la stratégie commerciale avec la Direction, et les actions à mettre en place dans les concessions, pour remplir les objectifs.

Sur le terrain il organise ses tournées pour rencontrer régulièrement ses principaux clients, à savoir les concessionnaires, afin de les fidéliser et de procéder à la signature de nouveaux contrats de vente.

LES MODULES DE FORMATION

Anglais	140 HEURES
Commercial (Stratégie, plan d'action, négociation...)	90 HEURES
Actions terrain	90 HEURES
Marketing, études de marché, relation client	80 HEURES
Communication, informatique	80 HEURES
Droit, financement, fiscalité	40 HEURES
Etude de la concession	40 HEURES
Connaissance de l'environnement de l'Agroéquipement	40 HEURES

PROFILS DE POSTES

- ★ Animateur commercial réseau agroéquipement
- ★ Conseiller commercial chargé du développement des ventes (sédentaire ou itinérant)
- ★ Responsable technico-commercial en agroéquipement
- ★ Technico-commercial en agroéquipement
- ★ Spécialiste produits

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, le candidat sera en capacité de :

- présenter et argumenter les produits, assurer un conseil adapté et fiable,
- étudier le marché, analyser la concurrence,
- structurer son réseau, l'animer et le contrôler,
- prospecter pour rechercher des clients,
- élaborer une offre commerciale,
- vendre et négocier le prix, le financement et les autres prestations de service,
- assurer le suivi des clients.



ILS ONT REUSSI GRÂCE AUX CQP !

Laurent QUICHON (41 ans), DIECI FRANCE
Directeur général



“ Le CQP “ négociateurs en matériels agricoles et d'espaces verts ” a été présenté à ma promotion de BTS machinisme agricole (1998). J'ai apprécié le côté professionnel de cette formation tournée vers l'entreprise. Cette

formation m'a permis d'acquérir une base commerciale, tout en entrant chez un constructeur, en l'occurrence

Godimat. J'ai travaillé directement sur le terrain. De plus, j'ai découvert diverses régions et goûté le climat agricole de la France validant ainsi l'esprit de mobilité. Le CQP m'a permis d'évoluer plus rapidement sur le plan professionnel. Voilà près de trois ans, j'ai créé la filiale française de Dieci avec le propriétaire du Groupe. J'ai déjà recruté deux alternants du CQP. ”

Le CQP,

INSPECTEUR PIÈCES DE RECHANGE EN AGROÉQUIPEMENT

LE MÉTIER

L'inspecteur pièces de rechange est responsable de la vente des pièces de rechange et accessoires. Il est l'interface entre la concession et le constructeur, et est avant tout un animateur.

C'est lui qui doit faire appliquer la stratégie définie par la maison mère auprès du réseau en matière de pièces de rechange et accessoires. Il effectue la promotion des produits auprès du réseau et développe des actions commerciales.

LES MODULES DE FORMATION

Anglais	140 HEURES
Commercial (Stratégie, plan d'action, négociation...)	90 HEURES
Gestion des stocks, informatique, logistique	90 HEURES
Connaissance de la concession et de l'environnement de la pièce	90 HEURES
Marketing, études de marché, relation client	80 HEURES
Communication	80 HEURES
Droit, financement, fiscalité	30 HEURES

PROFIL DE POSTE

- ★ Inspecteur pièce de rechange
- ★ Animateur commercial réseau pièces de rechange
- ★ Responsable promotion des services et des pièces de rechange

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, le candidat sera en capacité de :

- connaître l'environnement agricole,
- savoir appréhender le marché de la pièce de rechange,
- être à l'écoute du marché de la pièce tant en terme de produit qu'en terme de besoin, service et prix,
- maîtriser le fonctionnement d'une concession, tant au niveau de l'organisation que de sa gestion,
- avoir toujours à l'esprit la satisfaction du client final.



ILS ONT REUSSI GRÂCE AUX CQP !

Eric MARTINI (39 ans), NOREMAT
Chef de produit pièces de rechange



« Au cours de mon BTS, j'ai découvert le CQP par l'intermédiaire d'étudiants qui suivaient cette formation et séjournaient à Vesoul pendant un mois. J'ai peu voyagé durant mon enfance car ma famille est d'origine modeste.

Le CQP effectué chez AMAZONE m'a permis de découvrir

des régions que je ne connaissais pas ainsi que le monde agricole. J'ai également apprécié la vie de groupe avec les autres étudiants venus d'horizons très divers. Le CQP m'a apporté une ouverture d'esprit et une première culture d'entreprise. Depuis que j'ai intégré le siège de Noremat en tant que chef de produits pièces de rechange, j'ai été tuteur de sept étudiants en CQP. »



Le CQP, CONSEILLER TECHNIQUE CLIENTÈLE EN AGROÉQUIPEMENT

LE MÉTIER

Le Support Technique Clientèle réalise ou assure l'assistance et le support technique auprès des clients distributeurs (en France ou à l'étranger) du constructeur. Il prévient et résout les problèmes techniques d'exploitation et d'entretien par l'apport de solutions techniques selon des impératifs de qualité et de délais. Il est amené parfois à régler les différends, notamment s'il doit gérer les "reprises" ou les "garanties".

Il a de très bonnes aptitudes relationnelles pour gérer des activités de SAV auprès des concessionnaires du réseau, ou des clients. Il est potentiellement amené à intervenir à l'étranger, soit dans le cadre des relations avec la maison mère, soit auprès d'une clientèle étrangère.

LES MODULES DE FORMATION

Anglais	210 HEURES
Enseignements techniques	180 HEURES
Commercial (Stratégie, plan d'action, négociation...)	70 HEURES
Gestion de la relation client	60 HEURES
Communication, informatique	40 HEURES
Droit, gestion, fiscalité	40 HEURES

PROFILS DE POSTES

- ★ Conseiller technique agroéquipement (sédentaire ou itinérant)
- ★ Formateur technique
- ★ Démonstrateur
- ★ Inspecteur technique
- ★ Responsable support produits
- ★ Responsable support technique SAV
- ★ Technicien après-vente & relation client
- ★ Technicien SAV

COMPÉTENCES ACQUISES

A l'issue de cette formation, le candidat sera en capacité de :

- gérer les demandes des clients,
- conseiller le réseau sur les techniques et produits de la marque,
- avoir une très bonne connaissance des technologies et outils de diagnostics des matériels d'agroéquipement,
- gérer les activités du SAV, les réclamations et les litiges
- mener des actions de formation et de démonstration de matériels.



ILS ONT REUSSI GRÂCE AUX CQP !

Robin ROUSSELIN (25 ans), CNH (New Holland)
Formateur technique



“Après un BTS GDEA je voulais continuer mes études en apprenant autrement que de façon purement scolaire. J'ai donc choisi de faire un “CQP support technique clientèle” plutôt qu'une licence afin de privilégier le côté professionnel de ma formation. Durant cette année de formation j'ai pris confiance en moi, développé mon ouverture d'esprit et mes capacités relationnelles, ce qui m'a préparé à l'entrée dans

la vie professionnelle. J'avais un niveau d'anglais moyen en entrant. Le fait de jumeler l'anglais en entreprise et l'anglais intensif en formation m'a permis de véritablement progresser et d'acquérir un niveau d'anglais professionnel que j'utilise quotidiennement. L'intervention de nombreux professionnels et l'esprit de groupe au sein de la promotion m'a permis d'échanger, d'apprendre et de développer un solide réseau au sein du secteur de l'agroéquipement avant même de signer un CDI.”

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?

CONTACTS :

ALAIN SAVARY

DIRECTEUR GÉNÉRAL D'AXEMA

- Tél. : +33 (0)1 42 12 85 91
- Email : a.savary@axema.fr

HUGUETTE BAUD

RESPONSABLE DU RECRUTEMENT ET DE LA GESTION DES
CQP AGROÉQUIPEMENT

- Tél. : +33 (0)6 86 28 92 88
- Email : hugnette.baud@collaboratif-rh.fr

Avec le soutien de :

