

RC2A

RESPONSABLE COMMERCIAL EN AGROALIMENTAIRE

Ce diplôme est inscrit au registre national des certifications professionnelles (RNCP) et délivré par le réseau national des Chambres de Commerce et d'Industrie. Il permet aux titulaires d'entrer dans la vie professionnelle avec une qualification cadre de niveau II obtenue en 13 mois en formation par apprentissage avec la possibilité de poursuivre des études en Écoles Supérieures de Commerce, niveaux Master I et II.

ORGANISATION DE L'APPRENTISSAGE

au CFA la LOZÈRE, site de Marvejols et de Florac.

Contenu de la formation :

■ Enseignements disciplinaires :

- Stratégie commerciale (veille commerciale, études de marchés, stratégie, marketing produits, planification commerciale)
- Relations commerciales (actions commerciales, négociation)
- Management d'une équipe commerciale
- Connaissances du secteur alimentaire (réglementation des produits, technologie, signes de qualité, process, hygiène, traçabilité, innovation)

■ Enseignements professionnels :

- Lancement de nouveaux produits, de l'étude à la réalisation
- Études des filières (viandes, poissons, fruits et légumes, etc)
- Nouvelles tendances et visites de salons internationaux (SIAL, ANUGA, ALIMENTARIA)

665 heures de formation sur les 13 mois d'apprentissage, soit :

- 19 semaines au CFA (dont une d'examen)
- 32 semaines en entreprise
- 5 semaines de congés payés



CCI LOZÈRE

CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir moins de 26 ans, être titulaire d'un diplôme de Niveau III (BTS, DUT) et avoir signé un contrat avec un maître d'apprentissage.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Fiche d'inscription CFA
à télécharger sur
www.eplealozere.fr

DIPLÔME

Formation par la voie de l'apprentissage :
- Évaluation en contrôle continu (coefficient 3)
- Évaluation en épreuves terminales (coefficient 6)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former au management d'une équipe, à la vente ou à l'achat de produits agroalimentaires, au respect de la réglementation et de l'environnement technologique, au suivi de la logistique et des opérations commerciales à l'exportation, au contrôle de la conformité des produits, à la gestion des rayons, à la maîtrise des outils de merchandising, aux relations avec la clientèle...

Les débouchés du RC2A sont principalement dans les entreprises de transformation agroalimentaire en qualité de : responsable approvisionnements, assistant export/import, assistant service marketing ou dans la distribution : chef de rayon, marchandiseur, responsable d'un point de vente.