

Droit, Économie, Mention Gestion Parcours : Commerce vente et Marketing

*Vers le management des
produits et entreprises de
l'Agroéquipement*

La licence « Droit, Économie, et Gestion de l'entreprise – Parcours : Management – Gestion – Commerce en Agroéquipements » répond à une demande des entreprises du secteur de l'agroéquipement qui souhaitent que leur encadrement dispose de compétences en gestion, management et commerce pour prendre la responsabilité de projets et intègre les contraintes juridiques, commerciales et de gestion dans l'exercice de leurs fonctions.

OBJECTIFS

le cnam

Auvergne – Rhône-Alpes

Le CNAM et Campus Agronova sont partenaires pour former des professionnels en adéquation avec un besoin concret en personnel et compé-

tences des distributeurs, constructeurs, préparateurs et loueurs de matériels agricoles.

La licence **Management – Gestion – Commerce en Agroéquipements** s'adresse à des étudiants ayant une formation technique ou des professionnels en poste désireux d'acquérir de nouvelles compétences commerciales et managériales.

Les publics formés ont une connaissance approfondie de leurs marchés, ont la capacité de mettre en place une stratégie commerciale et d'analyser les nouvelles opportunités.

Ils sont en mesure de gérer une équipe de travail pour répondre aux objectifs de la structure (gestion des horaires, planning et des plans de carrière dans le respect du droit du travail).



CONDITIONS D'ADMISSION

Les profils candidats : Bac + 2, curieux, volontaire, volonté de prendre des responsabilités et savoir être mobile.

RECRUTEMENT

- Avril/mai
- Dossier et entretien de motivation
- Le candidat est accompagné dans sa recherche d'entreprise

LES +

Une attention particulière est portée sur la connaissance du secteur des agroéquipements. Ainsi le parcours de formation comprendra des visites et interventions régulières de constructeurs et concessionnaires.

Une insertion professionnelle favorisée par la voie de l'alternance.



CONTENU DE LA FORMATION

- Management des organisations
- Négociation et management des équipes commerciales
- Règles générales du droit des contrats
- Gestion de la relation commerciale
- Marketing électronique
- Veille stratégique et concurrentielle
- Comptabilité et contrôle de gestion
- Innovation
- Transfert de technologie & automatisation
- Environnement de l'agroéquipement
- Anglais professionnel

ORGANISATION DES ETUDES

- Formation rémunérée en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
- 14 semaines de cours au CFA sur 10 mois

PUBLIC VISE

- Titulaires d'un diplôme de Bac+2 : BTSA GDEA, BTS TSMA, BTS technico-commercial, DUT Génie mécanique et productique, DUT Génie Industriel et Maintenance, DUT Techniques de commercialisation, etc...

LES METIERS VISES

L'agroéquipement est un secteur en fort développement qui propose des métiers variés. Les diplômés occupent ainsi des postes évolutifs et à responsabilité dans le PME du secteur industriel, chez les concessionnaires et les constructeurs des petites et grandes marques de machinisme agricole et d'espaces verts.

Technico commercial-e, Responsable des ventes, Responsable de site, Chef d'atelier, Inspecteur Technico commercial-e, animateur de réseau, Responsable de produit, Chef de projet...

le cnam
Auvergne – Rhône-Alpes



CONTACT

A. BOIS : alexandre.bois@educagri.fr

F.METROT : francois.metrot@educagri.fr

Campus de Précieux : 04 77 97 72 00

Campus Agronova
AGRO • MÉCA • VENTE



www.campus-agronova.fr