

> COP Vendeur en matériels agricoles



Adobe Stock



Qualiopi
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
ACTIONS DE FORMATION

[2026 > 2027]
promotion 31

CQP VMA promotion 31

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, intitulé « **Vendeur en matériels agricoles** »

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 30 ans, à de potentiels 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 des clients et des mentalités, **Agrimédia Formation** propose un contenu pédagogique évolutif, en prise avec le métier de vendeur en concession de matériels agricoles et l'environnement agricole.

> Public / prérequis

- jeunes entrants (diplômés Bac à Bac + 2)
- salariés déjà en poste souhaitant évoluer vers le métier de vendeur

> Objectifs

- maîtriser les méthodes de commercialisation et de marketing
- conseiller efficacement les agriculteurs dans l'achat de leurs équipements
- être au fait des nouvelles contraintes économiques, fiscales, environnementales et de gestion

> Compétences

Ce **certificat diplômant** de qualification professionnelle en alternance vise à développer les connaissances en :

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

> Durée / horaires

- 450 h d'octobre 2026 à juin 2027
- Cours sur 4 jours du lundi 13 h au vendredi 13 h

> Lieu Bergerac (24100) - Place Maurice Loupias

> Planning

- 6 sessions de 15 jours en formation (12 semaines)
alternance de 5 semaines en entreprise

Session 1 > du 12 au 23 octobre 2026

Session 2 > du 30 novembre au 11 décembre 2026

Session 3 > du 18 au 29 janvier 2027

Session 4 > du 8 au 19 mars 2027

Session 5 > du 12 au 23 avril 2027

Session 6 > du 7 au 18 juin 2027

> Tarif

- 15€ HT/heure de formation

infos & inscriptions
formation.agrimedia@orange.fr
www.agrimedia.fr • rubrique agrimédia formation
Tél. 05 53 61 65 88
n° siret 38086131000031 - n° formateur 75 24 0217924

[2026 > 2027]
promotion 31

> Programme

Accueil

7 h

Présentation (stagiaires et équipe pédagogique), organisation, déontologie, règlement intérieur, tests de niveaux.

Techniques commerciales, Outils d'aide à la vente, Communication persuasive

220 h

Le rôle du vendeur, son environnement, ses responsabilités, les conditions de sa réussite (de la prospection à l'acte commercial) - Les 8 étapes du processus commercial - Gestion de la relation commerciale par téléphone - Gestion de visites (organisation administrative, définition des tournées, traçabilité des infos clients et prospects, positionnement face à la concurrence, méthodes de reporting) - Conseils techniques et mise en avant des produits (présentation de matériel, organisation de démonstration, conseil adapté, argumentaire de vente) - La vente à un groupe de clients, les attentes d'une Cuma face au vendeur - Mises en situation commerciale filmées et débriefées - Témoignages concrets de professionnels dirigeants de concessions - Outils d'aide à la vente (mailing commercial, la situation d'exposé) - Optimiser sa communication (s'adapter aux dominantes de son interlocuteur, savoir écouter pour mieux argumenter, adapter sa gestuelle, l'affirmation de soi, la gestion du stress).

Connaissance de la profession

7 h

L'environnement professionnel : chiffres clés - Filière : les relations distributeurs / constructeurs - Veille réglementaire, économique, technique sur la profession.

Gestion de concession, Marketing opérationnel

82 h

Les choix stratégiques de la concession : définition d'une politique commerciale, gestion de la force de vente, mise en œuvre d'un plan d'actions marketing - Analyses des marchés neuf et occasion, de la concurrence, objectifs et suivis - Evaluation de la part de marché de l'entreprise (potentielle et à venir) fonction de ses compétences, de son organisation et de sa stratégie - Analyse des résultats, actions de réajustement et de fidélisation - Elaboration d'un plan d'actions commerciales en fonction de son secteur et de son portefeuille clients/prospects - Les opérations commerciales au sein de la concession - Le service occasion - Prospective : les nouvelles techniques culturelles, la robotique, l'IA.

Fiscalité, Financement, Comptabilité/gestion

63 h

Les documents administratifs liés au vendeur (devis, bon de commande, bon de livraison, fiche horaires, facture, tarifs fournisseurs, grille de financement...) - Bon de commande et décompte commercial - Comptabilité et gestion : compte de résultat, ratios économiques et financiers - Valeur du matériel d'occasion et du matériel neuf, seuil de rentabilité, marge, bénéfice, plus value, durée d'amortissement, escompte... - PAC : historique et évolution - Fiscalité agricole : sociétés, TVA, régime social, bénéfices... - Les financements et produits financiers.

Juridique, QHSE

7 h

Les responsabilités contractuelles du distributeur vis-à-vis de son client (bon de commande, délais de livraison, délais de paiement, expertise de l'occasion, garantie...) - La législation en matière de sécurité et de conformité des matériels.

Informatique

42 h

Informatique appliquée au métier de vendeur (word, excel, ppt) pour la prospection (base de données), la démonstration produits (exposé), le suivi des visites, le chiffrage - CRM vente : présentation et utilisation d'outils dédiés - Mise en œuvre informatique d'un mailing commercial - l'IA.

Préparation du mémoire

12 h

Descriptif de la méthodologie mémoire d'Agrimédia Formation - Définition de thème et plan - Suivi de réflexion, validation des idées clés et de leur mise en œuvre - Suivi de rédaction - Préparation à la soutenance orale.

Contrôle des connaissances

10 h

Epreuves écrites - Soutenance orale du mémoire.

TOTAL

450 h

> Intervenants

Formateurs dédiés en

- techniques commerciales,
- comptabilité, fiscalité, financement
- marketing et opérations commerciales
- informatique
- communication persuasive
- accompagnement de mémoire

Professionnels dédiés au machinisme agricole

- consultant en gestion de concession
- juriste & fiscaliste (SEDIMA)
- représentants de CUMA
- dirigeants de concessions
- professionnels de la banque
- professionnels ERP informatique

Agrimedia Formation

- responsable pédagogique & référent handicap : Laurence ROUAN

infos & inscriptions
formation.agrimedia@orange.fr
www.agrimedia.fr • rubrique agrimedia formation
 Tél. 05 53 61 65 88
 n° siret 38086131000031 - n° formateur 75 24 0217924

2026>2027
 promotion 31

> Moyens pédagogiques / évaluations

Le CQP « **Vendeur en matériels agricoles** » est basé sur un référentiel organisé en blocs de compétences.

Pour obtenir le diplôme, le candidat devra satisfaire aux évaluations requises.

Pédagogie interactive : exercices de réflexion, exercices écrits, mises en situation, mises en situation filmées, débriefing écrit et oral, tests écrits et chiffrés, applications informatiques spécifiques.

Outils : supports de cours sur écran et dématérialisée (PPT et PDF), tableau blanc, paperboard, notice de préparation de dossiers commerciaux, carte murale secteurs, matrices pour exercices écrits, informatiques et de gestion comptable/fiscale.

Une liste d'éléments de terrain peut être demandée aux participants : brochure produits, argumentaire de vente, exemple de fichier client...

Chaque stagiaire doit avoir son propre ordinateur portable.

Evaluations : exercices notés, mises en situation notées, QCM, tests, épreuves écrites, soutenance orale de mémoire.

Référentiel de compétences

Evaluations

BLOC 1		Organisation commerciale	Mémoire (écrit + soutenance)
Compétence 1 - Elaborer un plan de développement de l'activité commerciale	Compétence 2 - Préparer et suivre les visites des utilisateurs de matériels agricoles en assurant la traçabilité de ses activités		Etude de cas techniques commerciales (2 h)
BLOC 2		Conseil technique et mise en valeur des produits	Mailing (1 h) & Note de synthèse (2 h)
Compétence 3 - Conseiller techniquement les clients sur les matériels et équipements agricoles	Compétence 4 - Mettre en valeur un matériel agricole en utilisant les moyens adaptés		Mise en situation commerciale en B to B et B to C
BLOC 3		Vente et relation clients	Etude de cas opérations commerciales (2 h)
Compétence 5 - Conduire les entretiens, négocier avec les clients et assurer le suivi	Compétence 6 - Concevoir une offre commerciale adaptée aux besoins d'un utilisateur de matériels agricoles		Bon de commande (2 h)

infos & inscriptions

formation.agrimedia@orange.fr
 www.agrimedia.fr • rubrique agrimédia formation
 Tél. 05 53 61 65 88
 n° siret 38086131000031 - n° formateur 75 24 0217924

2026>2027
 promotion 31

> Modalités d'inscription et délai d'accès

- Les inscriptions sont ouvertes à partir du 1^{er} février 2026.
- C'est l'entreprise d'accueil qui inscrit son futur salarié ou tout salarié en reconversion à l'aide de l'imprimé **fiche d'inscription**.
- **Pièces à joindre** lors de l'inscription :
CV du candidat, lettre de motivation, copie carte d'identité ou passeport, copie des diplômes, relevés de notes du dernier diplôme préparé.
- A réception de la fiche d'inscription un **entretien obligatoire** de repérage des acquis du candidat est programmé (entre juin et septembre) avec l'organisme de formation. Il valide ou invalide l'inscription.
- L'entreprise doit déposer sur la plateforme **opcoep.fr** son dossier (convention de formation, planning, CERFA EJ 20, notice, CGC : conditions générales de gestion) dans les 5 jours du début du contrat de professionnalisation.

> Durée du contrat de professionnalisation

Il prend la forme d'un CDD ou d'un CDI.

Il peut démarrer **1 mois** avant le début de la formation et ne doit pas excéder **1 mois** (-1 jour) après la date de fin de formation (soit le 17/07/27).

> Accessibilité

Pour toute demande liée à l'accueil et à l'accès des personnes en situation de handicap (adaptation des moyens et des programmes)
> contact : **Laurence Rouan** > formation.agrimedia@orange.fr

> Logistique & Prise en charge

Les frais de déplacement, d'hébergement, de restauration sont à la charge de l'entreprise d'accueil.

Restauration

Déjeuners (mardi, mercredi et jeudi) sur le lieu de formation.

Dîners : brasseries, restaurants, au choix des participants.

Hébergement (liste non exhaustive)

Chambres d'hôtes, Rbnb, gîtes

>>>> Office de Tourisme de Bergerac - Quai Cyrano

<https://www.pays-bergerac-tourisme.com>

BRIT EUROP HOTEL

22 rue du Petit Sol - 05 53 57 06 54 - europ.hotel.bergerac@wanadoo.fr

HOTEL LE CYRANO

134 avenue Charles de Gaulle - 05 53 57 86 10

HOTEL LE ROXANE

Zone des loisirs - Saint Laurent des Vignes - 05 53 57 22 23
contact@hotel-leroxane-bergerac.com

IBIS BUDGET

La Cavaille - 08 92 70 20 41 - h5695@accor.com

LE GAMBETTA

36 Place Gambetta - 05 53 27 30 50
www.hotel-legambetta-bergerac.com

LUDIK RESORT

9 route d'Agen - 05 53 24 89 76 - contact@ludik-for-reveurs.com

THE ORIGINALS CITY HOTEL DE BORDEAUX

38 Place Gambetta - 05 53 57 12 83
contact@hotel-bordeaux-bergerac.com

Rémunération du salarié

Consulter www.service-public.fr, « contrat de professionnalisation »

Prise en charge des entreprises par l'OPCO EP

Coût pédagogique (contrat de professionnalisation) : 100 %

Frais annexes (déplacement, hébergement, restauration)
prise en charge partielle sur demande

Aide au tutorat

sur demande dans les 6 premiers mois du contrat

L'entreprise doit se rapprocher de l'OPCO EP pour la prise en charge de son dossier,

www.opcoep.fr - 09 70 838 837

Possibilité de prise en charge en Pro-A pour les salariés en reconversion.

infos & inscriptions

formation.agrimedia@orange.fr

www.agrimedia.fr • rubrique agrimédia formation

Tél. 05 53 61 65 88

n° siret 38086131000031 - n° formateur 75 24 0217924

[2026 > 2027]
promotion 31

CQP Vendeur en matériels agricoles

Fiche d'inscription

Entreprise

Adresse

Téléphone - Mail

Nom/prénom du dirigeant

Mobile - Mail

1) Confirme l'inscription de (nom et prénom du salarié ou futur salarié)

.....

au cycle de formation « Vendeur en matériels agricoles » (450 heures) qui débute le **12 octobre 2026**,
se termine le **18 juin 2027** (promotion 31) et se déroule à Bergerac (24).

2) S'engage à le recruter conformément aux conditions de participation à la formation professionnelle et selon la législation en vigueur, avec un contrat qui débutera le **1^{er} octobre 2026** et prendra fin au plus tard le **17 juillet 2027**.

Cette fiche doit obligatoirement être retournée avec les éléments suivants :

CV du candidat, lettre de motivation, copie carte d'identité ou passeport,
copies de ses diplômes, relevés de notes du dernier diplôme présenté.

Nom/prénom du DRH/responsable du personnel.....

Téléphone - Mail

Fait à Le

Signature du dirigeant et cachet de l'entreprise d'accueil

infos & inscriptions

formation.agrimedia@orange.fr
www.agrimedia.fr • rubrique agrimédia formation
Tél. 05 53 61 65 88
n° siret 38086131000031 - n° formateur 75 24 0217924

Après inscription, un **entretien préalable obligatoire de repérage des acquis** sera programmé avec le candidat.

Après validation de l'inscription par **Agrimédia formation**, convention de formation et convocation seront transmises à l'entreprise d'accueil.

2026>2027
promotion 31