

CQP TCA

Technicien-conseil aux agriculteurs

RAC



LIBERTÉ • ÉGALITÉ • FRATERNITÉ

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DU TRAVAIL

HAUT-COMMISSAIRE

AUX COMPÉTENCES

ET À L'INCLUSION

PAR L'EMPLOI



INVESTIR
DANS VOS
COMPÉTENCES



BC1 : Réaliser le diagnostic du projet de l'agriculteur

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'ÉVALUATION |
|---|--|---|---|
| <p>A1.1 : identification du projet de l'agriculteur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification du projet de l'agriculteur et de son champ d'activités - Utilisation de techniques de communication interpersonnelle - Collecte de données et indicateurs clés relatifs à l'exploitation agricole - Identification des besoins et attentes exprimés par l'agriculteur - Questionnement sur d'autres éventuels besoins non exprimés - Positionnement du projet de l'agriculteur par rapport aux orientations stratégiques et commerciales de sa structure | <p>C1.1 Identifier le projet et les besoins de l'agriculteur afin de cibler les actions à mener</p> | <p>Evaluation 1 : questionnaire à visée professionnelle Le candidat répond aux différentes questions posées, portant sur sa maîtrise professionnelle en matière de diagnostic et d'analyse du projet de l'agriculteur Durée de l'épreuve : 1 heure Lieu de l'évaluation : en OF, en entreprise ou en ligne Evaluateur : membre de l'équipe pédagogique ne connaissant pas le candidat</p> | <p>Pertinence et adéquation entre les besoins de l'agriculteur et les actions à mener :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le projet de l'agriculteur est identifié et caractérisé : types de production choisis, techniques et méthodes agricoles utilisées, outils mobilisés, - Le candidat identifie et reformule correctement les besoins et objectifs de l'agriculteur - L'agriculteur valide les objectifs et besoins reformulés par le candidat - Le candidat collecte les indicateurs clés concernant l'exploitation agricole qui permettent d'analyser la situation de l'exploitation - Il utilise et mobilise efficacement les techniques d'écoute active et de reformulation (ex: questions ouvertes...) lors de ses échanges avec l'agriculteur |
| <p>A1.2 : analyse du marché</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse du marché actuel, des filières, des acteurs et organismes intervenant dans la filière - Réalisation d'une veille sur les marchés, les produits nouveaux, les prix ou tendances du marché - Positionnement de l'agriculteur dans la/les filières concernées et dans son environnement concurrentiel - Analyse des débouchés actuels et à venir, prise en compte des attentes des clients potentiels / utilisateurs finaux du produit - Identification des risques / difficultés de la/des filières concernées | <p>C1.2 Analyser le marché, les filières, les débouchés, l'état de la concurrence, afin de situer l'exploitation agricole dans son environnement</p> | <p>Evaluation 2 : observation en situations professionnelles réelles Le candidat est évalué sur sa pratique professionnelle au quotidien à travers des observations en situations professionnelles réelles. Il réalisera l'analyse de différents projets d'agriculteurs, des marchés dans lesquels ils se situent et proposera des plans d'action afin d'aider l'agriculteur à améliorer/optimiser/faire évoluer ses pratiques. Durée : tout au long de la démarche CQP du candidat / durant son parcours de montée en compétences Lieu de l'évaluation : en entreprise Evaluateur : tuteur</p> | <p>Qualité de l'analyse de l'environnement dans lequel se situe l'exploitation agricole :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat identifie la/les filières concernées et les prix ou tendances du marché - Il positionne l'agriculteur par rapport aux besoins du marché - Il apprécie correctement la valeur commerciale de la production de l'agriculteur (exemple : valeur commerciale des animaux, des cultures, ...) - Il identifie et analyse les débouchés actuels et potentiels - Il identifie les attentes des utilisateurs finaux du/des produits - Il qualifie et quantifie les risques, freins ou difficultés de la filière où se situe l'agriculteur |
| <p>A1.3 : Diagnostic économique et technique de l'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyse des données récoltées sur l'exploitation et sur l'état du marché, - Analyse des dysfonctionnements et des actions efficientes - Utilisation d'outils d'analyse et de diagnostics, notamment des outils numériques - Identification des axes d'amélioration possibles, tant sur le pilotage économique de l'exploitation que sur la conduite de la production agricole - Identification des impacts / bénéfices / retour sur investissements / points de vigilance des préconisations | <p>C1.3 Réaliser un diagnostic économique et technique, en analysant les besoins de l'agriculteur et la faisabilité de son projet, afin de définir les plans d'action possibles</p> | <p>Evaluation 2 : observation en situations professionnelles réelles Le candidat est évalué sur sa pratique professionnelle au quotidien à travers des observations en situations professionnelles réelles. Il réalisera l'analyse de différents projets d'agriculteurs, des marchés dans lesquels ils se situent et proposera des plans d'action afin d'aider l'agriculteur à améliorer/optimiser/faire évoluer ses pratiques. Durée : tout au long de la démarche CQP du candidat / durant son parcours de montée en compétences Lieu de l'évaluation : en entreprise Evaluateur : tuteur</p> | <p>Pertinence du diagnostic réalisé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les données relatives à l'exploitation agricole sont analysées à l'aide d'outils - Les outils de diagnostics utilisés sont pertinents par rapport à la problématique - Les freins et les facteurs de réussite sont identifiés, hiérarchisés et pondérés - La faisabilité du projet de l'agriculteur est évaluée - Les axes d'amélioration ou d'optimisation sont identifiés et cohérents avec le projet de l'agriculteur et l'environnement dans lequel il se situe - Les bénéfices attendus ou retours d'investissement sont quantifiés |

BC1 : Réaliser le diagnostic du projet de l'agriculteur

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'ÉVALUATION |
|--|---|---|--|
| <p>A1.4 : Définition d'un plan d'action</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définition et formalisation de plans d'actions - Identification des coûts/délais/investissements/moyens nécessaires à la mise en œuvre des plans d'action - Utilisation et/ou proposition d'outils d'aide à la décision (OAD) - Clarification des enjeux, des objectifs et des résultats attendus - Identification et prise en compte des textes réglementaires impactant l'exploitation - Mobilisation de la veille réglementaire - Priorisation et planification des plans d'action, identification des facteurs déclencheurs et aide à la décision, validation des plans d'action retenus - Identification des indicateurs de suivi des plans d'action | <p>C1.4 Définir un plan d'action en lien avec les priorités de l'agriculteur, compte tenu de la faisabilité du projet, en prenant en compte la réglementation en vigueur, afin d'atteindre les objectifs fixés</p> | <p>Evaluation 3 : étude de cas et soutenance orale</p> <p>Le candidat prépare une étude de cas/cas pratique sur un sujet choisi en amont par le candidat avec validation de son tuteur, portant sur une mise en situation professionnelle. Il réalisera un document de synthèse de 3 à 5 pages (support au choix du candidat) et en fera une présentation orale devant un jury. La soutenance permettra au candidat d'expliquer ses choix et au jury de poser des questions complémentaires sur les éventuelles compétences n'ayant pas pu être traitées dans l'étude de cas.</p> <p>Durée de l'épreuve : 35 minutes : 15 minutes de présentation et 20 minutes de Q/R</p> <p>Lieu de l'évaluation : en OF ou en entreprise ou en visio</p> <p>Evaluateur : jury d'évaluation</p> | <p>Pertinence des plans d'action identifiés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les plans d'action proposés sont cohérents avec le projet de l'agriculteur - Ils prennent en compte l'état du marché/filière/concurrence ainsi que les moyens et ressources disponibles au sein de l'exploitation - Le candidat prend en compte la réglementation en vigueur dans les choix/options proposés à l'agriculteur en termes de produits à développer ou services proposés - La veille réglementaire mobilisée par le candidat est à jour - Le candidat mobilise la veille réglementaire disponible (locale, nationale, internationale) sur son périmètre, il se tient informé des éventuelles évolutions, en lien avec sa structure - Le candidat fixe des objectifs quantitatifs et qualitatifs réalistes - Il utilise / propose des outils d'aide à la décision pertinents - Il fixe des indicateurs de suivi - Les délais de réalisation sont estimés et réalistes - Les plans d'action sont priorisés et planifiés dans le temps |
| <p>A1.5 : Organisation de son activité professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des actions à réaliser - Identification des ressources nécessaires à son activité professionnelle - Mobilisation des acteurs concernés - Planification des actions dans le temps, en fonction des délais impartis - Organisation des déplacements / RDV | <p>C1.5 Organiser son activité professionnelle, en mobilisant les moyens et ressources nécessaires, afin d'assurer la bonne réalisation des actions dans le temps</p> | | <p>Le candidat organise correctement son activité professionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les actions et leurs différentes étapes de réalisation sont identifiées - Elles sont planifiées dans le temps en fonction des priorités et/ou des délais à respecter - Le candidat choisit les acteurs à mobiliser en fonction de la nature des actions à réaliser - Il intègre dans son plan de charge les imprévus ou impératifs - Les temps de trajet/déplacements pour les RDV sont optimisés |

BC2 : Accompagner et conseiller l'agriculteur dans le pilotage de son exploitation

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'ÉVALUATION |
|--|--|---|---|
| <p>A2.1 : Analyse économique de l'exploitation en lien avec le positionnement choisi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des éléments comptables utiles - Calcul et analyse des ratios économiques et comptables de l'exploitation - Analyse de la situation actuelle de l'exploitation - Identification des résultats quantitatifs et qualitatifs attendus | <p>C2.1 Accompagner l'agriculteur dans ses choix stratégiques et les orientations de son système d'exploitation pour pérenniser son activité</p> | <p>Evaluation 1 : questionnaire à visée professionnelle Le candidat répond aux différentes questions posées, portant sur sa maîtrise professionnelle en matière de de conseils et d'accompagnement de l'agriculteur Durée de l'épreuve : 1 heure Lieu de l'évaluation : en OF, en entreprise ou en ligne Evaluateur : membre de l'équipe pédagogique ne connaissant pas le candidat</p> | <p>Pertinence des préconisations formulées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat identifie dans les éléments comptables de l'entreprise ceux utiles pour son analyse - Il calcule les ratios utiles au pilotage de l'exploitation (coût de production, seuil de rentabilité, prix d'équilibre,) - Il propose des actions contribuant à l'autonomie alimentaire de l'exploitation : il cible des produits pouvant être produits en interne plutôt qu'achetés à l'externe - Il échange avec l'agriculteur sur le choix des préconisations formulées, il s'assure que les préconisations formulées prennent en compte l'avis de l'agriculteur |
| <p>A2.2 : Co-construction d'une offre technique/plans d'action en lien avec le positionnement choisi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ajustement et/ou propositions de cultures et/ou productions agricoles et/ou types d'élevage, en fonction des aspects climatiques, réglementaires, techniques et économiques - Évaluation de la rentabilité de l'activité - Simulations / comparatifs à l'échelle de l'atelier des différentes orientations de la production - Mesure de l'impact économique de la préconisation sur l'exploitation - Prise en compte des tendances relatives aux enjeux des transitions agroécologiques et climatiques dans son conseil - Prise en compte des attentes sociétales et des attentes des parties prenantes du territoire dans son conseil - Proposition de services, méthodes, techniques, produits innovants ou alternatifs | <p>C2.2 Conseiller l'agriculteur sur les systèmes de productions et les méthodes de cultures et/ou d'élevage, avec une approche technico-économique, dans le respect de la réglementation en vigueur, afin d'optimiser sa production agricole</p> | <p>Evaluation 2 : observation en situations professionnelles réelles Le candidat est évalué sur sa pratique professionnelle au quotidien à travers des observations en situations professionnelles réelles. En fonction des plans d'action/propositions d'amélioration retenus par l'agriculteur, le candidat formulera des conseils techniques et l'accompagnera techniquement sur la conduite de son exploitation agricole (méthodes, techniques, produits, ...). Durée : tout au long de la démarche CQP du candidat / durant son parcours de montée en compétences Lieu de l'évaluation : en entreprise Evaluateur : tuteur</p> | <p>Qualité des itinéraires techniques proposés à l'agriculteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat propose des ajustements sur les méthodes et itinéraires techniques. Le cas échéant, il propose de nouveaux types de production agricoles - Il propose des services, méthodes, techniques ou produits innovants ou alternatifs, notamment aux produits phytosanitaires, intrants, produits santé animale... - Il prend en compte les facteurs réglementaires, techniques, économiques et climatiques dans les conseils qu'il formule - Les tendances relatives aux transitions agroécologiques ainsi que les tendances sociétales (bien-être animal, agroécologie, biosécurité...) sont également prises en compte dans les orientations formulées - Les impacts économiques de ces préconisations sont chiffrés et les impacts éventuels sur l'organisation du travail sont identifiés |

BC2 : Accompagner et conseiller l'agriculteur dans le pilotage de son exploitation

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'ÉVALUATION |
|---|--|--|---|
| <p>A2.3 : Accompagnement de l'agriculteur dans la mise en œuvre des plans d'action :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisation de l'accompagnement technique de l'agriculteur - Conseil technique (filières animale et/ou végétale) - Appui technique à la réalisation d'actions et au pilotage de l'atelier/de l'exploitation, par exemple : <p>* Participation à la traçabilité des produits * Appui à la réponse aux cahiers des charges exigés par certains labels ou certaines certifications qualité, démarches de contractualisation; suivi * Réalisation d'audit de conformité aux cahiers des charges de démarches filières * Appui au montage de dossiers de déclaration, de demandes de subventions * Approvisionnement de l'agriculteur en produits et matériels agricoles, animaux le cas échéant, nécessaires au bon déroulement des activités agricoles</p> | <p>C2.3 Accompagner l'agriculteur dans la mise en œuvre d'un ou plusieurs plans d'action afin de l'appuyer techniquement sur les actions à réaliser</p> | <p>Evaluation 3 : étude de cas et soutenance orale</p> <p>Le candidat prépare une étude de cas/cas pratique sur un sujet choisi en amont par le candidat avec validation de son tuteur, portant sur une mise en situation professionnelle. Il réalisera un document de synthèse de 3 à 5 pages (support au choix du candidat) et en fera une présentation orale devant un jury. La soutenance permettra au candidat d'explicitier ses choix et au jury de poser des questions complémentaires sur les éventuelles compétences n'ayant pas pu être traitées dans l'étude de cas.</p> <p>Durée de l'épreuve : 35 minutes : 15 minutes de présentation et 20 minutes de Q/R Lieu de l'évaluation : en OF ou en entreprise ou en visio Evalueur : jury d'évaluation</p> | <p>Qualité de l'accompagnement de l'agriculteur dans la mise en œuvre des plans d'action :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat organise des points d'étapes/réunions régulièrement pour suivre la réalisation des plans d'action - Il oriente/conseille l'agriculteur en cas de difficultés dans la mise en œuvre des plans d'action et propose des solutions - Le candidat formule des conseils en matière de : <p>* Pour la filière animale : choix dans les équipements, matériels, animaux reproducteurs, établissement de rations, ... * Pour la filière végétale : choix des variétés, rotations, irrigation des cultures, ...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat applique les règles de sécurité et d'hygiène en vigueur, notamment sur le port des EPI - Il participe à/réalise une ou plusieurs actions techniques parmi celles retenues par l'agriculteur, notamment par exemple : <p>* La traçabilité des produits est réalisée sans erreur * Les réponses aux cahiers des charges respectent les éléments demandés par les labels ou certifications qualité * Le candidat propose des outils/moyens de suivi des cahiers des charges * Il réalise des audits de conformité * Il élabore, pour tout ou partie, des dossiers de demandes de subvention * Il organise l'approvisionnement de l'agriculteur en fonction des besoins</p> |
| <p>A2.4 : Evaluation de la mise en œuvre des plans d'action :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivi et vérification des indicateurs clés dans le temps - Evaluation quantitative et qualitative des actions mises en œuvre - Identification des freins ou difficultés rencontrés - Propositions de leviers ou actions correctives - Evaluation de la satisfaction de l'agriculteur | <p>C2.4 Evaluer régulièrement la mise en œuvre des plans d'action, afin de s'assurer de leur bonne réalisation et proposer des actions correctives le cas échéant</p> | | <p>Qualité du suivi et de l'évaluation des actions mises en œuvre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat suit les indicateurs et données clés dans le temps, tout au long de la réalisation des actions - Il définit la fréquence/le rythme auquel les plans d'action doivent être évalués - L'état d'avancement des différentes actions est établi - Le candidat identifie les freins ou difficultés liés à la réalisation des actions prévues - Il propose des actions correctives ou alternatives pour lever ces difficultés - Il évalue la satisfaction de l'agriculteur selon les modalités prévues par sa structure, par rapport aux résultats obtenus et aux modalités de l'accompagnement |
| <p>A2.5 : Traçabilité de son activité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Enregistrement de toute information relative aux conseils préconisés / aux plans d'action retenus / aux prestations de services délivrées - Utilisation des outils de traçabilité, notamment numériques, mis à disposition par sa structure - Compte-rendu de son activité auprès de sa hiérarchie - Sélection des informations pertinentes à transmettre à sa hiérarchie sur son activité professionnelle | <p>C2.5 Réaliser la traçabilité de son activité en procédant à l'enregistrement de ses prestations de conseil, afin d'assurer le suivi de son activité</p> | | <p>Qualité de l'enregistrement des prestations de conseil ou de services :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat utilise les outils adéquats d'enregistrement de ses activités de conseil - Il trace sans oubli ni erreur ses prestations et interventions - Il utilise les outils et techniques de base de reporting - Il réalise un compte-rendu régulier et sans erreur de ses activités auprès de sa hiérarchie : en fonction des procédures en vigueur dans l'entreprise: toutes les actions ou prestations sont répertoriées, le temps passé sur chaque action ou prestation est quantifié - Il transmet à sa hiérarchie les informations les plus importantes ou urgentes dans les délais impartis |

BC3 : Développer un collectif d'exploitants agricoles et d'experts techniques

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'EVALUATION |
|--|--|---|--|
| <p>A3.1 : Relai des informations et projets auprès des agriculteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Transmission d'information auprès des agriculteurs - Utilisation d'outils de communication - Identification des messages à transmettre - Participation à la mise en place du plan de communication de sa structure vers l'externe | <p>C3.1 Relayer auprès des agriculteurs les projets en cours et informations utiles sur les évolutions du marché, des filières, des techniques ou produits agricoles, de la réglementation afin d'assurer une veille auprès d'eux</p> | <p>Evaluation 1 : observation en situations professionnelles réelles Le candidat est évalué à travers une observation en situation professionnelle réelle. Il mettra en place des actions visant à animer un réseau d'agriculteurs sur son territoire, en lien avec les besoins/attentes identifiés. Il proposera des modalités d'information auprès des agriculteurs et vers sa structure et sollicitera des experts techniques (internes ou externes) le cas échéant. Durée : tout au long de la démarche CQP du candidat / durant son parcours de montée en compétences Lieu de l'évaluation : en entreprise Evaluateur : tuteur</p> | <p>Qualité du relais d'information auprès des agriculteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat choisit et utilise les outils de communication pertinents, - Il adapte sa communication en fonction de l'interlocuteur et des messages à délivrer - Il identifie les informations pertinentes à transmettre en fonction des besoins des agriculteurs |
| <p>A3.2 : Remontée des informations terrain auprès de sa structure :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des informations à remonter auprès des structures - Choix des canaux communication - Identification des messages à transmettre - Identification des réponses à apporter en retour vers l'agriculteur | <p>C3.2 Relayer auprès de sa structure toute information émanant d'agriculteurs, afin d'identifier les réponses à leur apporter</p> | | <p>Qualité des informations remontées à sa structure :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les informations (ex : demandes, questions, événement, problématique, difficulté, anomalie ou demande d'agriculteurs) transmises à sa structure sont pertinentes au regard des prestations/services déjà existants - Les remontées d'informations sont réalisées dans les délais définis par sa structure - Le candidat propose à sa structure des ajustements sur les services ou produits proposés, en fonction des remontées terrain identifiées - Les canaux de communication choisis (écrits, oraux, réunions, ...) permettent la bonne transmission des informations - En retour, le candidat transmet aux agriculteurs les réponses apportées par la structure |
| <p>A3.3 : Mobilisation d'un réseau d'experts techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification des besoins nécessitant l'intervention d'un ou plusieurs experts techniques ou partenaires - Mobilisation des experts techniques ou partenaires pertinents - Orientation vers l'agriculteur de la meilleure expertise technique - Evaluation de la satisfaction de l'agriculteur | <p>C3.3 Solliciter des experts techniques (internes ou externes) qualifiés pour répondre à une problématique spécifique au projet d'un ou plusieurs agriculteurs</p> | | <p>Le candidat mobilise correctement son réseau d'experts techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat identifie les situations qui vont au-delà de son champ d'intervention et qui nécessitent l'intervention d'un tiers (partenaire, expert technique, autre conseiller agricole de sa structure, ...) - Il sélectionne au sein de son entreprise ou réseau externe la/les personnes permettant de répondre aux besoins exprimés, conformément à la politique de son entreprise - Il met en relation l'agriculteur avec l'intervenant - Il s'assure auprès de l'agriculteur de sa satisfaction sur l'intervenant proposé |

BC3 : Développer un collectif d'exploitants agricoles et d'experts techniques

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'ÉVALUATION |
|---|---|---|---|
| <p>A3.4 : Traduction des remontées terrain en solutions d'animation d'ateliers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification et analyse des besoins, attentes, problématiques ou demandes émanant des agriculteurs - Repérage des expériences intéressantes, partage des bonnes pratiques - Identification des besoins en animation, ateliers ou sessions de formation à mettre en place | <p>C3.4 Traduire en besoin d'animation des remontées terrains communes à plusieurs agriculteurs afin d'apporter une réponse aux problématiques identifiées</p> | <p>Evaluation 2 : étude de cas et soutenance orale Le candidat prépare une étude de cas sur un sujet tiré au sort, à partir de problématiques d'agriculteurs qui lui sont proposées. Il rédigera une proposition de programme d'intervention et indiquera les questions à traiter en amont de la journée d'animation (mobilisation d'experts techniques, ...). La soutenance permettra au candidat d'expliquer ses choix et au jury de poser des questions complémentaires sur les éventuelles compétences n'ayant pas pu être traitées dans l'étude de cas. Durée de l'épreuve : 50 minutes (durée de préparation : 30 minutes, durée de la présentation orale : 10 minutes + durée Q/R : 10 minutes) Lieu de l'évaluation : en OF ou en entreprise ou en visio Evaluateur : jury d'évaluation</p> | <p>Pertinence des propositions formulées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat repère les sujets / problématiques d'agriculteurs pouvant faire l'objet d'une animation collective (atelier, formation, réunion....) - Il traduit ces besoins en propositions de nouveaux ateliers collectifs - Il identifie les expériences ou bonnes pratiques pouvant être partagées auprès d'un collectif d'agriculteurs - Il propose à sa hiérarchie la mise en place de réunions collectives (réunion, formation...) sur des thématiques identifiées et en lien avec les remontées terrain |
| <p>A3.5 : Animation de réunions collectives d'agriculteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conception des scénarii d'animation ou d'intervention - Identification des moyens humains, financiers et logistiques nécessaires - Utilisation des techniques de base de la conduite de réunions et d'animation de groupe (écoute active, reformulation...) - Mise en relation des acteurs sur un enjeu d'un territoire donné | <p>C3.5 Animer des réunions auprès des agriculteurs afin de traiter une problématique donnée ou relayer des informations utiles à la conduite de leurs productions</p> | | <p>Qualité de l'animation des réunions collectives (ateliers, groupes de travail, réunions d'information ou d'échanges, ...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat définit l'ordre du jour et le contenu de la réunion - Il choisit et mobilise les ressources humaines, financières et logistiques en fonction de la réunion organisée - Il identifie les acteurs pertinents sur son territoire, en fonction de la thématique traitée - Il utilise des moyens et méthodes d'animation et de conduite de réunion : répartition de la parole durant la réunion, maîtrise du temps, reformulation, ... |

BC4 : Assurer la vente de prestations de services et/ou produits agricoles

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'EVALUATION |
|--|---|--|---|
| <p>A4.1 : Identification des déclencheurs d'achats :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Application des principes et techniques de base en matière d'approche commerciale - Identification des facteurs pouvant déclencher un achat - Utilisation et/ou adaptation d'un argumentaire de vente - Adaptation du discours à son interlocuteur | <p>C4.1 Identifier les déclencheurs d'achats chez un agriculteur pour orienter son argumentaire de vente</p> | <p>Evaluation 1 : observation en situations professionnelles réelles Le candidat est évalué à travers une observation en situation professionnelle réelle. Il réalisera un entretien commercial avec un agriculteur, durant lequel il devra identifier les facteurs déclencheurs d'achats et construire son argumentaire de vente. Il devra présenter sa structure, les produits/services proposés et adapter son discours en fonction des réponses de son interlocuteur. Il proposera des modalités de paiement adaptés. Enfin, il proposera par ailleurs des actions visant à développer son portefeuille clients. Durée : tout au long de la démarche CQP du candidat / durant son parcours de montée en compétences Lieu de l'évaluation : en entreprise Evaluateur : tuteur</p> | <p>Qualité de l'argumentaire de vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat identifie chez l'agriculteur les facteurs pouvant déclencher un achat de produits ou de services - Il utilise des techniques d'approche commerciale de base (questionnement, reformulation, ...) - L'approche favorise l'échange avec l'agriculteur : disponibilité, écoute, sourire, contact visuel, signe de reconnaissance, ... - L'approche est personnalisée, les phrases d'accroche sont appropriées - Les questions posées pour découvrir les attentes de l'agriculteur sont pertinentes - L'argumentaire de vente utilisé par le candidat prend en compte les informations récoltées auprès de l'agriculteur - Les opportunités de vente sont détectées |
| <p>A4.2 : Présentation des services et produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation des services et produits agricoles de sa structure - Proposition de méthodes ou produits alternatifs - Proposition de produits ou services additionnels ou de substitution - Information sur les conditions d'utilisation des produits ou services achetés | <p>C4.2 Présenter des services ou produits agricoles, afin d'aider l'agriculteur dans ses choix</p> | | <p>L'agriculteur est correctement renseigné sur les produits ou services existants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat cite et présente les services ou produits agricoles proposés par sa structure - Il propose des méthodes ou produits alternatifs, notamment aux produits phytosanitaires, intrants, produits santé animale... - Il propose des produits ou services additionnels ou de substitution pertinents pour répondre aux éventuels besoins de l'agriculteur - Il informe l'agriculteur sur les conditions d'utilisation des produits ou services achetés. Les informations données sont claires et comprises par l'agriculteur |

BC4 : Assurer la vente de prestations de services et/ou produits agricoles

| ACTIVITES | COMPETENCES | MODALITÉS D'ÉVALUATION | CRITERES D'ÉVALUATION |
|--|---|---|--|
| <p>A4.3 : Négociation et vente :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Application des techniques de base en négociation et fidélisation client - Application de la réglementation en vigueur en terme de séparation des activités de vente et de conseil - Application de la politique commerciale de sa structure - Application des procédures de conclusion de vente et de prise de congés | <p>C4.3 Négocier la vente de prestations de service et/ou produits, dans le respect de la réglementation en vigueur, afin de conclure la vente</p> | <p>Evaluation 2 : Jeu de rôles sur un entretien de vente fictif et soutenance orale</p> <p>Le candidat tire au sort une situation qu'il prépare et réalise un jeu de rôles sur un entretien de vente fictif : vente de prestations, de produits agricoles, négociation, conclusion de la vente ou de contrats, ...</p> <p>En complément du jeu de rôles, le candidat présentera sa structure de manière à la valoriser, sur la base d'une présentation/support qu'il aura préparé en amont (ex : powerpoint, plaquette, fiche de présentation,)</p> | <p>Le candidat mobilise des techniques de base en négociation commerciale et entretien de vente (ou entretien de bilan de collaboration) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les techniques de questionnement et de négociation sont mobilisées - L'attitude et la posture lors des échanges sont conformes aux standards de sa structure - Les objections de l'agriculteur sont traitées : la (les) cause(s) est (sont) identifiée (s) ; les réponses apportées sont pertinentes - Il prend en compte la réglementation en vigueur dans son acte de vente (ex : séparation des activités de conseil et de vente sur certains produits) - La vente est conclue dans le respect des procédures commerciales de sa structure. - Il applique/respecte les conditions de vente et prix en vigueur - Il identifie les marges de négociation possibles et les propose à l'agriculteur - Une solution commerciale ou, le cas échéant, un geste commercial a pu être proposé(e) dans le respect des directives de la politique commerciale de l'entreprise - Les différentes modalités et conditions de paiement sont connues et clairement expliquées à l'agriculteur |
| <p>A4.4 : Suivi des ventes réalisées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Application et suivi du taux de service (qualité, prix, délai...) - Alerte en cas de non-conformité, non satisfaction, analyse - Traitement des litiges | <p>C4.4 Réaliser le suivi de la vente, afin de s'assurer de la conformité du service ou du produit vendu</p> | <p>Durée : 55 minutes : durée de préparation du jeu de rôles : 30 minutes ; Durée du jeu de rôles + Q/R : 25 minutes</p> <p>Le temps de Q/R avec le jury permettra au candidat d'explicitier sa prestation et au jury de poser des questions complémentaires sur les éventuelles compétences n'ayant pas pu être traitées dans le jeu de rôles.</p> <p>Lieu de l'évaluation : en OF ou en entreprise ou en visio</p> <p>Evaluateur : jury d'évaluation</p> | <p>Qualité du suivi de la vente dans le temps :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat assure le suivi de la vente : suivi de la qualité du produit/service vendu, respect des délais de livraison, respect du prix, ... - Il évalue la satisfaction de l'agriculteur par rapport au produit/service vendu - En cas de non-conformité, il en analyse les causes et propose des actions correctives - Le candidat prend connaissance des éventuels litiges, les transmet au service concerné ou les traite directement selon l'organisation de sa structure : il identifie les raisons de la réclamation ou du retour produit ; l'objet de la réclamation/litige est reformulé auprès de l'agriculteur pour validation ; des solutions sont proposées |
| <p>A4.5 : Développement de son portefeuille clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Application de la stratégie de prospection de sa structure - Identification des nouveaux besoins des agriculteurs - Analyse de son territoire - Identification des prospects - Mise en œuvre de techniques de prospection et de fidélisation - Présentation de sa structure | <p>C4.5 Développer son portefeuille clients et le fidéliser afin de contribuer au développement de sa structure</p> | | <p>Pertinence des actions visant à développer son portefeuille clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat met en œuvre des actions et utilise des méthodes et outils de prospection de base - Il réalise la prospection demandée par sa structure dans les délais et conditions prévues par son entreprise et il est force de proposition sur de nouvelles démarches de prospection à entreprendre - Il repère sur son territoire les nouvelles attentes/besoins des agriculteurs pouvant donner lieu à la vente de prestations de services ou de produits agricoles - Il identifie le/les types de marché ou de filières sur lesquels développer son portefeuille - Il met en place des actions de fidélisation de ses clients - Le candidat présente sa structure auprès des prospects et la valorise auprès de son portefeuille clients ; l'image qu'il véhicule correspond aux valeurs de sa structure |