

Animaux
Commerce, Conseil

Certificat de Spécialisation Commercialisation du bétail

Description

Certificat de Spécialisation – niveau 4

L'acheteur de bétail réalise un travail de terrain qui exige une grande mobilité ainsi qu'une bonne connaissance du marché et des productions animales.

- il **met en oeuvre la politique et la stratégie commerciale de son entreprise** sur le secteur géographique dont il est chargé et/ou sur un type de marché,
- il **estime les animaux proposés à la vente** en ferme ou sur les marchés, et prévoit leur valorisation,
- il **participe à la fonction administrative de l'entreprise et gère son activité**.

La forte dimension commerciale du métier l'amène à :

- se tenir informé en permanence de l'évolution du marché, des cours et des débouchés possibles pour les différents types d'animaux.
- fidéliser les fournisseurs (en ferme, sur les marchés) auprès desquels il représente l'entreprise.
- prospecter de nouveaux fournisseurs (ou clients pour les animaux d'élevage) pour développer l'activité de son entreprise en fonction de sa stratégie commerciale.
- conduire la négociation commerciale avec le vendeur (ou l'acheteur).

Cette certification est composée de 3 blocs de compétences :

1. situer son activité dans une filière de production animale
2. être capable d'établir une relation commerciale
3. estimer la valeur commerciale d'un animal

Elle se prépare :

- par la voie de la **formation continue** : durée de la formation d'au moins 400 heures en centre. La durée de la formation en milieu professionnel est au moins de 12 semaines
- par la voie de l'**apprentissage** : durée du contrat d'apprentissage est d'une année (au moins 400 heures en centre).
- par la voie de la **VAE**.

Ce CS est accessible aux candidats justifiant d'un niveau 4 (Bac Pro CGEA, BP REA, ou BTSA Métiers de l'élevage : développement, production, conseil)

Compétences visées:

- savoir estimer la valeur marchande d'un animal;
- savoir entretenir des relations commerciales;
- savoir organiser la logistique liée à la vente des animaux.

Débouchés Métiers

Les emplois et les entreprises visés par le diplôme sont :

- Acheteur d'animaux vivants dans les entreprises du négoce de bétail (salarié ou responsable d'entreprise), les groupements de producteurs ou les coopératives.
- Acheteur d'animaux vivants salarié des abattoirs.

Poursuites d'études

Pour évoluer dans l'emploi (poste à responsabilité):

Cette formation est pleinement adaptée pour s'insérer dans la vie professionnelle (salariat ou développement de sa propre activité).

Pour acquérir des compétences supplémentaires :

Voies d'accès au sein du réseau Réana

Formation initiale scolaire	
Formation par Apprentissage	X
Formation continue pour adultes	X

Lieux de la formation

Formation initiale scolaire	Formation par Apprentissage	Formation continue pour adultes
	CFAA des Deux-Sèvres - Melle	CFPPA Terres et Paysages - Melle

