

Semestre 1 : néant

Semestre 2 :

<b>Epreuve</b>	<b>UE 2-22</b>
<b>Modules concernés</b>	<b>M57 : Agrofournitures</b>
<b>Temps de travail encadré</b>	<b>Agro-équipement : 26h + Pluri</b>
<b>Nombre d'ECTS</b>	<b>4,5 commun au trois domaines du champ professionnel</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Le machinisme agricole en quelques chiffres</b></li> <li>- <b>Choisir les automoteurs sur des critères de fonctionnalités et de performances</b></li> <li>- <b>L'impact de l'évolution des équipements dans les écosystèmes gérés</b></li> <li>- <b>Matériels de travail du sol</b></li> </ul>
<b>Forme</b>	<b>Cours + TD</b> Exposés à partir de recherches bibliographiques Étude de cas Visites d'exploitations

<b>Capacités évaluées</b>	C9-1 : Caractériser les produits du champ professionnel et identifier les principaux modes de production.
<b>Mode d'évaluation</b>	Écrit
<b>Commentaire, description</b>	Durée : 3 heures  Sujet : à partir d'un chapeau commun présentant une exploitation agricole visitée, sont posées des questions relatives <b>aux 3 domaines</b> du champ professionnel ( <b>Agronomie, Zootechnie, Agro-équipements</b> ) sur les modes de production et les produits du champ.

Semestre 3 :

<b>Epreuve</b>	<b>UE 3-3</b>
----------------	---------------

<b>Modules concernés</b>	<b>M57 : Agrofournitures</b>
<b>Temps de travail encadré</b>	<b>Agro-équipement : 30h + Pluri</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les matériels de récoltes</li> <li>- Les matériels de distribution alimentation</li> <li>- Les systèmes automatisés</li> </ul>
<b>Forme</b>	<b>Cours + TD</b> Exposés à partir de recherches bibliographiques Étude de cas Visites d'exploitations Salons : (innovagri, salon de l'élevage Cournon)

<b>Capacités évaluées</b>	C7-3 : Mettre en œuvre le plan de marchéage C9-2 : Analyser des processus de production en lien avec la commercialisation C9-4 : Maîtriser les critères de qualité en vue de leur valorisation
<b>Mode d'évaluation</b>	Dossier écrit + oral
<b>Commentaire, description</b>	Étude d'un produit (ou d'une gamme de produits) dans ses dimensions techniques et commerciales (choix de marketing opérationnel) <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> réalisation d'un dossier de synthèse présentant succinctement le produit (ou la gamme), élaborant un diagnostic technico-commercial et débouchant sur des conseils, préconisations ou améliorations (40%)</li> <li><input type="checkbox"/> oral composé :                             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ d'une présentation de 10 mn (10%)</li> <li>➤ suivie d'une soutenance (discussion critique, approfondissement, prolongements ...) de 20 mn (50%)</li> </ul> </li> </ul> Jury composé d'un enseignant de techniques commerciales et d'un enseignant de techniques agricoles (2 binômes)

**Semestre 3 :**

<b>Epreuve</b>	<b>UE 4-31 - partie B</b>
<b>Modules concernés</b>	<b>M57 : Agrofournitures</b>

<b>Temps de travail encadré</b>	<b>Agro-équipement : 30h + Pluri</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Les matériels en exploitation laitière</li><li>- Les matériels d'épandage</li><li>- Les matériels de semis</li></ul>
<b>Forme</b>	<b>Cours + TD</b> Exposés à partir de recherches bibliographiques Étude de cas Visites d'exploitations

<b>Capacités évaluées</b>	C8-2 : Conduire une vente aux professionnels C8-3 : Acheter à des professionnels en prenant en compte la dimension juridique. C9-3 : Analyser l'incidence des choix techniques opérés et proposer des solutions adaptées.
<b>Mode d'évaluation</b>	Oral (40 mn) : sujet présentant la situation professionnelle pour vendre le produit choisi par l'étudiant suivi de 30 minutes de préparation puis 30 minutes de passage en jeux de rôle avec l'étudiant en vendeur et un ancien étudiant dans le rôle de l'acheteur.
<b>Commentaire, description</b>	1) Travail en amont du CCF avec appui méthodologique et encadrement pour réponse aux questions techniques et commerciales avec pour objectif la réalisation d'un book sur un produit choisi (zoo ou phyto ou machinisme) sur lieu de stage intégrant une veille concurrentielle.  2) Oral (voir modalité ci-dessus)  Jury composé d'un enseignant de techniques commerciales et d'un enseignant de techniques agricoles (2 binômes)