



Le goût de
la Réussite

Bac +5 :
Responsable d'Affaires Agroalimentaires
Titre RNCP niv I – JO du 29/11/2013

Formation conçue spécifiquement pour les diplômés « Responsable en Commercialisation Agroalimentaire » Niveau II – Bac+4 de l'Isema

Présentation de l'Isema

Depuis plus de 25 ans l'Isema forme des jeunes qui deviennent managers et cadres commerciaux d'entreprises. Depuis 10 ans, l'Isema propose des programmes de formation continue et tout au long de la vie : **Des formules d'intervention adaptées aux besoins** : formations diplômantes ou professionnalisantes, stages de courtes durées (1 à 3 jours) en inter entreprises ou formations sur mesure de type école d'entreprise...

Dans nos domaines d'expertise : management, marketing des produits alimentaires, métiers de la vente et de la négociation, supply Chain, qualité et gestion industrielle appliquées aux IAA

En vous garantissant d'associer notre savoir-faire pédagogique à des compétences professionnelles d'intervenants experts dans leurs domaines et utilisant des méthodes d'apprentissage interactives basées sur des cas concrets

L'Isema est référencé  Datadock

Plus d'information sur l'Isema : www.isema.fr

Contacts



Isema – 105 Rue Pierre Bayle - CS 20143

84918 AVIGNON Cedex 9

Siret : 502 862 212 00011 – Déclaration d'activité : 93 84 030 1684

Votre contact : Christine REY - LD : 04 27 85 86 82 - crey@isema.fr

Formation spécifique « Responsable d'Affaires Agroalimentaires » adaptée aux diplômés de l'Isema

QUALIFICATION VISEE

Obtention du Titre de l'Isema « Responsable d'Affaires Agroalimentaires » niveau I – Bac+5 (inscrit au RNCP - JO du 29/11/2013) s'inscrivant dans le cadre de la professionnalisation

OBJECTIF PRINCIPAL DE LA FORMATION

- ▶ Réactualiser et développer ses connaissances en marketing, management et commercialisation appliquée au secteur de l'agroalimentaire
- ▶ Développer et renforcer son leadership
- ▶ Savoir formaliser un démarche stratégique et la déployer avec efficience au sein de son entreprise

PERSONNES CONCERNEES

Les anciens diplômés de l'Isema ayant validé leur diplôme de niveau II (Bac+4) ou les personnes ayant obtenu un diplôme équivalent et justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 8 ans

DUREE ET SPECIFICITE DE LA FORMATION

Durée

12 mois

Sessions de formation et conférences

9 sessions de 2 jours soit 120 heures organisées les vendredis (à partir de 13h00) et samedis (journée)

+ en option : autoformation accompagnée en langue

Intervenants formateurs : concepts managériaux, outils et méthodes.

=> La mise en œuvre par étude de cas, jeux de rôle, etc. sera privilégiée, support de cours et encadrement dans la réalisation de la thèse professionnelle

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre

Titre Responsable d'Affaires Agroalimentaires de l'Isema - Niveau I - (RNCP - JO du 29/11/2013)

Validation

Contrôle continu des connaissances, travaux de groupe,

Soutenance d'une thèse professionnelle

COÛT

4 800 € Taxes incluses (hors hébergement) – Prise en charge possible par votre OPCA dans le cadre du CPF

(Compte Personnel de Formation), de la professionnalisation ou du plan de formation de l'entreprise

LIEU

Isema – Agroparc Espace Pinède – CS 20143 – 84918 AVIGNON Cedex 9

Les avantages de cette formation

Programme riche et complet conçu spécifiquement pour les anciens diplômés de l'Isema

Echanges entre les stagiaires ayant tous suivi la même formation initiale et ayant acquis une expérience professionnelle de plus de 8 ans.

Groupes de 16 personnes maximum

Qualités pédagogiques et expertise pointue des intervenants

Calendrier de formation adapté aux contraintes professionnelles

Validation du titre « Responsable d'Affaires Agroalimentaires » - Niveau I - Bac+5

Financement possible par le CPF - Compte Personnel de Formation

Module de perfectionnement de langues étrangères proposé en option

Présentation générale du programme

1/ - Sessions de formation

sessions	Durée	Dates
1 - Leadership et management des équipes – Module 1	13 heures	19, 20 octobre 2018
2 - Leadership et management des équipes – Module 2	13 heures	23 et 24 novembre 2018
3 - Stratégie et Marketing	13 heures	14 et 15 Décembre 2018
4 - Stratégie & Management	13 heures	11 et 12 janvier 2019
5- Management des RH et RSE – Module 1	13 heures	1 et 2 février 2019
6 - Politique financière d'une unité	13 heures	1 et 2 mars 2019
7 - - Management des RH et RSE – Module 2	13 heures	29 et 30 Mars 2019
8 – Stratégie des Achats	13 heures	17, 18 mai 2019
9 - Supply Chain Management	12 heures	28 et 29 juin 2019
Restitution des groupes de travail et bilan	4 heures	29 juin 2019
TOTAL	120 heures	

2/ Présentation d'une thèse professionnelle permettant la validation du titre « Responsable d'Affaires Agroalimentaires »





Il s'agit d'une réflexion sur un sujet professionnel large ou de traiter une problématique qui aura émergé durant votre expérience de terrain. Les correcteurs devront réellement ressentir vos capacités d'analyse et de réflexion. Vous devrez donc identifier un sujet ou une problématique en lien avec votre activité, élaborer et justifier d'une méthode de traitement de cette problématique en mobilisant l'ensemble des compétences acquises au cours de la formation. En effet, ce travail doit être conduit avec une grande rigueur « scientifique » : l'analyse doit être conduite par référence à un schéma de pensée reconnu et bien adapté (une étude bibliographique sera nécessaire pour le démontrer) à partir de données validées (observations réalisées, entretiens avec des personnes ressources sur le sujet choisi, enquêtes...)



Une Thèse Professionnelle est donc :


- un travail de réflexion personnelle conduit à partir d'observations et de la synthèse d'informations déjà disponibles ;
- un travail sur un aspect concret de la vie des entreprises, susceptible d'intéresser un large public de dirigeants.
- un travail de haut niveau tant sur le fond que sur la forme.
- Un travail montrant une capacité d'analyse et de réflexion et débouchant sur des applications pratiques.

Programme détaillé

Module	Durée / Date	Programme	Intervenants
Leadership et management des équipes – Module 1/2	13 h 19 et 20 Octobre 2018	Les outils de la résolution de problème par le MBTI <ul style="list-style-type: none"> ▶ Découvrir son type de personnalité : Le MBTI ▶ Personnalité et style managérial ▶ Personnalité, apprentissage et résolution de problèmes 	 <p>Christophe Abrial Diplômé en 1990 de l'Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse (DESCAF) option marketing et produits de grande conso, Christophe ABRIAL a créé et dirige CREA management : Praticien certifié MBTI, 17 ans d'expérience en management et gestion des RH. Une expérience du programme européen EQUIS de transfert des savoir faire dans l'entreprise. Une expérience de la GPEC et du management du progrès acquise dans un groupe international de distribution alimentaire.</p>
Leadership et management des équipes – Module 2/2	13h 23 et 24 Novembre 2018	Animer et piloter efficacement ses équipes <ul style="list-style-type: none"> ▶ Renforcer son image de manager ▶ Diriger/piloter ▶ Développer/guider/motiver 	 <p>Anne Lang Diplômée de l'ESC Nice Sophia Antipolis (groupe SKEMA), Master in Management. Onze ans d'expérience de management de services clients et commerciaux et depuis 2005, conseil, formation et accompagnement dans des Pme et Grands Groupes. Anne Lang intervient dans différents domaines de compétences : Gestion de la Relation Client, Management (équipes de cadres, managers de proximité, commerciaux et administratifs). Amélioration des relations interpersonnelles</p>

Stratégie et Marketing	13h 14 et 15 Décembre 2018	Le digital : la société en mutation <ul style="list-style-type: none"> ▶ Intégrer le digital dans la démarche marketing de l'entreprise ▶ génération Y et génération Z : de nouveaux consommateurs principales caractéristiques ▶ quelles implications pour la politique RH? ▶ quels consommateurs sont ils? Management de l'innovation <ul style="list-style-type: none"> ▶ Choisir le défi à relever : les stratégies d'innovation ▶ Favoriser la créativité ▶ Structurer et manager les projets 	 <p>Elodie Germain</p> <p>Après des études supérieures en marketing et 11 ans d'expérience au sein de services marketing d'un grand groupe et de PME, Elodie Germain a choisi de mettre ses compétences au service des entreprises : analyse stratégique, étude de marché, création de supports de vente, organisation de séances de créativité, diagnostic de la relation clients</p>
Stratégie et Management	13h 11 et 12 Janvier 2019	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Construire la réflexion stratégique ▶ Maîtriser quelques outils d'analyse : illustration par des cas concrets ▶ Les points de vigilance 	 <p>Christel DANEL</p> <p>Consultante en Marketing et communication digital, elle a occupé des postes comme responsable Promotion & digital ou responsable Marketing dans plusieurs entreprises internationales depuis 20 ans</p>
Management des Ressources Humaines et RSE	13h 1 et 2 février 2019 13h 29 et 30 Mars 2019	Management des RH et la conduite du changement : <ul style="list-style-type: none"> ▶ Méthodes et outils en lien avec la GRH ▶ La GPEC La RSE : Contours du concept de la R.S.E. - Principaux référentiels de la RSE - Parties prenantes de la RSE - Aspects opérationnels de la RSE	 <p>Pascale Rescanières</p> <p>Consultante en Management, Management d'équipes multiculturelles et management de projets stratégiques. 13 ans d'expériences au sein du groupe Club Med sur différents postes à responsabilités - 7 années d'expériences de conseil en management et accompagnement des entreprises dans leurs problématiques liées aux ressources humaines interne.</p>  <p>Céline Etre</p> <p>Docteur en droit privé – Titulaire du CAPA à l'EFB Paris, experte en responsabilité sociale/sociétale des Entreprises. Expérience en qualité d'intervenante notamment pour l'ONG SHERPA, a publié plusieurs articles sur la RSE. Céline Etre est aujourd'hui juriste.</p>

Politique financière d'une unité	13h 1 et 2 Mars 2019	Le pilotage et le suivi des performances d'une unité <ul style="list-style-type: none"> ▶ Etude du résultat d'exploitation et des coûts partiels, le seuil de rentabilité, ▶ Opérations de gestion de l'entreprise ▶ Gestion budgétaire, budget de trésorerie pluri-mensuel, élaboration, interprétation. ▶ Zoom sur les partenaires financiers de l'entreprise 	 <p>Laurent BONIFAY</p> <p>Consultant – Maître de Conférence – Formateur en finance et milieu Bancaire 23 années d'expérience dans le milieu bancaire, il a créé sa société en conseil et formation en 2011</p>
Stratégie des achats	13h 17 et 18 mai 2019	Scope & Enjeux de la Fonction Achats Approche de la Stratégie Achats <ul style="list-style-type: none"> ▶ La fonction Achats : une fonction aujourd'hui stratégique pour l'entreprise ▶ Le Rôle de l'acheteur aujourd'hui : un rôle d'expert, à l'écoute des besoins internes, en interaction avec les autres services de l'entreprise ▶ Présentation du processus achats et de la stratégie achats ▶ Achats et Innovation 	 <p>Agathe Le Bonhomme</p> <p>Diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris, Agathe Le Bonhomme a exercé pendant plus de 15 ans au cœur de la fonction Achats et Supply Chain en entreprise au sein de grands groupes (DANONE) mais également au sein de PME. Aujourd'hui, elle met ses compétences au service des PME PMI pour les accompagner dans la professionnalisation et l'optimisation de leur processus achats sous forme de prestations de conseil et de formations ciblées. Elle enseigne également en Mastère en Région Languedoc-Roussillon et Paca sur les thématiques liées aux Achats, à la Supply Chain, et au Management.</p>

Supply Chain Management	12h 28 et 29 juin 2019	L'approche systémique de la Supply Chain à travers la mise en situation d'une chaîne d'approvisionnement : étude de cas <ul style="list-style-type: none"> ▶ les principales caractéristiques de fonctionnement d'une chaîne des flux et des stocks : amélioration des organisations, adaptation des ressources, contrôle des entrées dans le système. ▶ Le découplage d'activités qui concourent à la gestion des flux et des stocks ▶ Organisation et coordination des dispositifs informationnels front de la production / marchés. 	 <p>Yvon CADIOU Après 10 ans passés en grande distribution (service logistique), Yvon Cadiou intervient depuis plus de 20 ans en tant que consultant auprès d'étudiants masters logistiques (Marseille - Brest - Chambéry - Lyon ...) Ecoles d'ingénieur (ISARA ISEMA ISTEP..) et de commerces ESCE, CCI Lyon - Valence ...) et de professionnels en transport et logistique (Air liquide - Total gaz - Aldes - Renault trucks ...) Objectifs : faire découvrir les enjeux de la supply chain et les spécificités de chaque maillon de la chaîne logistique.</p>
Restitution des travaux de groupe Bilan	4h 29 juin 2019	Soutenance orale des travaux de groupe - Bilan Clôture de la formation	

MODULES LANGUES EN OPTION

- ▶ E-Learning et possibilité de passer le TOEIC : Nous contacter pour connaître les modalités financières