

Le Chef de projet Commercial est l'interlocuteur privilégié des clients et/ou fournisseurs et/ou partenaires commerciaux auxquels il apporte conseils et solutions dans le respect des objectifs fixés par l'entreprise.

Il intervient auprès des producteurs, industriels et distributeurs pour lesquels il met en œuvre les orientations de la politique commerciale dans un souci de responsabilité sociétale et environnementale. Il développe et gère des produits et services dans le cadre de relations commerciales, achats et/ou ventes. Il peut être amené à placer l'ensemble de ces activités dans un contexte de collaboration avec des clients et fournisseurs au plan international, compte-tenu des spécificités de la filière agroalimentaire.

## Objectif de la formation

Acquérir une **double compétence** en **commerce et management** associée aux **connaissances techniques** spécifiques des secteurs de la Naturalité (Alimentation, Agroécologie, Industrie du vivant)

## Public et conditions d'accès

- Être titulaire d'un **Bac+2** (DUT, BTS, L2...) avec **120 ECTS**
- Avoir réussi les épreuves de sélection : dossier, entretien de motivation, tests positionnement en anglais et tests écrits

## 2 statuts possibles

- Etudiant
- Salarié en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)

## Une pédagogie innovante et immersive

Alternance de périodes de **cours en face à face et de missions en entreprises**.

La pédagogie est abordée en mode **projets** basée sur des **misés en situations réelles** et du travail en groupe. Des modules de gestion de projet et d'entreprise sont proposés.

L'enseignement est réalisé en grande majorité par des professionnels (+60%)

## Durée et format

- 12 mois pour 650H de formation
- Mode alternance :  
19 semaines de cours et 30 semaines maxi en entreprise
- Mode étudiant :  
20 semaines de cours et 14 à 25 semaines de stages

## Statistiques 2020

**Taux de réussite** 96%

**Taux d'employabilité** 95%

**Taux de recommandation** 86%

## Perspectives professionnelles

Les diplômés occupent des fonctions de :

- Responsable des ventes/achats/ grands comptes
- Chef de Produit marketing, Category Manager
- Responsable de point de vente/ Chef de rayon
- Responsable logistique...

## Poursuite d'études

- Possibilité de poursuite d'études en Master ou Titre de niveau 7.

## Modalités d'évaluation et d'attribution

- Le détail des modalités d'évaluation par UE est disponible sur [www.ise.ma.fr](http://www.ise.ma.fr). Les compétences sont évaluées conformément au référentiel de compétences inscrit sur [la fiche RNCP 4050](#)
- La certification est obtenue par validation de chaque UE avec une moyenne  $\geq 10/20$

## Référentiel d'examen

| Semestre 1   | ECTS |
|--|------|
| UE Management  | 4    |
| UE Comptabilité Générale                             | 4    |
| UE Fondamentaux du marketing et relation commerciale | 4    |
| UE Distribution et commerce international            | 4    |
| UE Bureautique et expression                         | 4    |
| UE Mise en situation opérationnelle                  | 6    |
| UE Langues (anglais)                                 | 4    |
| <b>Semestre 2</b>                                    |      |
| UE Analyse des filières agro-industrielles           | 4    |
| UE Qualité et développement durable                  | 4    |
| UE Analyse financière et pilotage d'entreprise       | 4    |
| UE GRC et Techniques de vente                        | 4    |
| UE E-Marketing et Communication                      | 4    |
| UE Mise en situation opérationnelle                  | 6    |
| UE Langues (anglais)                                 | 4    |

**TOTAL ECTS** 60

# PROGRAMME DETAILLE

## Semestre 1

### UE Management

Découverte de la RSE  
Intégration - Team building  
Introduction à la gestion des Ressources Humaines

### UE Comptabilité générale

Comptabilité générale  
Pilotage économique et management d'entreprise

### UE communes aux deux semestres

UE Anglais  
UE Mise en situation professionnelle

### UE Fondamentaux du marketing

Marketing  
Mathématiques commerciales  
Visites entreprise

### UE Distribution et commerce international

Panorama de la distribution  
Techniques du commerce international

### UE Outils bureautique et expression

Expression et communication interpersonnelle  
Outils informatiques de bureautique

## Semestre 2

### UE Analyse des filières agro-alimentaires

Séminaire filière : Environnement  
Séminaire filière : Les fruits et légumes  
Séminaire filière : Les produits boulangerie-pâtisserie  
Séminaire filière : Les produits carnés  
Séminaire filière : Les produits laitiers  
Séminaire filière : Les vins et spiritueux  
Séminaire filière : Plantes à parfums aromatiques et médicinales  
Séminaire filière : Huile d'olive  
Séminaire filière : Produits phytocosmétiques

### UE RSE, qualité et développement durable

Introduction au développement durable  
Management de la qualité et Food Defense  
Projet RSE

### UE Analyse financière et pilotage d'entreprise

Analyse financière  
Business Game  
Marketing stratégique

### UE GRC et techniques de vente

Gestion de la relation client  
Merchandising  
Panorama de la RHF  
Techniques de vente

### UE E-marketing et communication

Communication  
E-marketing  
Supports de communication

## 1<sup>er</sup> poste après la formation



### Lisa PALLIER - Promo 2019 - Assistante Commerciale -Atelier Bio de Provence

*C'est l'alternance et l'accès à l'emploi facilité que je suis venue chercher à l'Iséma. Après mon Bachelor j'ai occupé le poste d'assistante commerciale dans une PME qui fait des pâtes bios de qualité avec une polyvalence qui m'a permis de bien comprendre le fonctionnement de l'entreprise. C'est une première étape pour passer commerciale et aller rencontrer nos clients.*

### Anaëlle MOROT - Promo 2017 - Chargée de projet logistique - Cama Services

*J'ai eu 2 missions principales dès mon arrivée, un projet d'agrandissement de l'entreprise et l'accompagnement à la transformation de la digitalisation de l'entreprise. Cela m'a pleinement rendu actrice du changement de l'entreprise et c'est très valorisant ! C'est l'avantage des petites sociétés.*



### Votre contact : Corinne PIERRE

Tel : 04 27 85 86 81 - cpierre@isema.fr

ISEMA 105 Rue Pierre Bayle - CS 20143 - 84918 AVIGNON CEDEX 9

[www.isema.fr](http://www.isema.fr)

