

Le Responsable d'Affaires Agroalimentaires occupe une fonction de direction ou cadre supérieur dans une structure impliquée dans la production et transformation ou distribution de denrées agricoles, alimentaires ou autres secteurs du vivant. Il a une maîtrise étendue des spécificités et contraintes propres à ces filières (origine internationale des matières premières, traçabilité et sécurité alimentaire, périssabilité des produits, spécificités des circuits de distribution - BtoB, RHD, GMS, circuits courts...)

## Objectif de la formation

Former des cadres de haut niveau immédiatement opérationnels ayant acquis une **compétence « produit »** spécifique et une parfaite maîtrise du **management commercial dans les secteurs de la naturalité** (alimentation, agroécologie, environnement...)

## Public et conditions d'accès

■ **Accès 1ère année** : Être titulaire d'un diplôme **Bac + 3** avec **180 ECTS** avec acquis à connotation agroalimentaire, commerciale et/ou logistique ou Bac+2 et justifier d'une expérience professionnelle de 5 ans dans les métiers visés par la formation.

■ **Accès 2ème année** : Être titulaire d'un **Bac+4 ou 5** avec un minimum de **240 ECTS** avec acquis à connotation agroalimentaire, commerciale et/ou logistique ou Bac+3 et justifier d'une expérience professionnelle de 5 ans dans les métiers visés par la formation.

■ Avoir réussi les épreuves de sélection : dossier, entretien de motivation, tests positionnement en anglais et tests écrits.

## Statut

■ 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 **projet** basée sur **des mises en situations réelles** et du travail en groupe comme avec le concours innovation produit (programme de 8 mois appelé « Grand Jury Nouveaux Produits »).

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

## Durée et format

■ 24 mois pour 1060H de formation

■ **Mode alternance** :

31 semaines de cours et 68 semaines en entreprise

## Statistiques 2020

Taux de réussite **97%**

Taux d'employabilité **98%**

Taux de recommandation **88%**

## Perspectives professionnelles

Les diplômés occupent des fonctions de : Direction marketing et commercial, Directeur des Ventes ou des Achats, Chef de Produit, Category manager, Responsable Logistique, Cadre du commerce et de la distribution... dans les industries agroalimentaires, la Grande Distribution, les cabinets d'études, les organisations professionnelles...

## 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 9873

■ La certification est obtenue par validation de chaque UE avec une moyenne  $\geq 10/20$ . En cas d'échec à 1 ou plusieurs UE, des sessions de rattrapage sont organisées en fin de cursus.

## Référentiel d'examen

| Semestre 1   | ECTS |
|--|------|
| UE Marketing et innovation                         | 4    |
| UE Démarche innovation produit                     | 4    |
| UE Stratégie et management projet                  | 4    |
| UE Droit et gestion commerciale                    | 4    |
| UE Conception et analyse des produits alimentaires | 4    |
| UE Mise en situation opérationnelle                | 6    |
| UE Anglais   | 4    |
| <b>Semestre 2</b>                                  |      |
| UE Communication commerciale                       | 4    |
| UE Démarche innovation produit                     | 4    |
| UE Stratégie commerciale                           | 4    |
| UE Droit gestion et management                     | 4    |
| UE Mise en situation opérationnelle                | 8    |
| UE GRAND JURY (innovation produit)                 | 2    |
| UE Anglais   | 4    |
| <b>Semestre 3 - Tronc Commun</b>                   |      |
| UE Bilan d'alternance / Projet d'action            | 6    |
| UE Entrepreneurat et création d'entreprise         | 3    |
| UE Environnement Agroalimentaire                   | 3    |
| UE Anglais (TOEIC)                                 | 3    |
| UE Management                                      | 3    |
| <b>S3 option Marketing</b>                         |      |
| UE Marketing numérique                             |      |
| UE Métier chef de produit                          |      |
| UE Stratégie et distribution                       |      |
| UE Dév. commercial                                 |      |
| <b>S3 option Logistique</b>                        |      |
| UE Logistique et transport                         | 3    |
| UE Gestion des flux                                | 3    |
| UE Business management                             | 3    |
| UE Achats  | 3    |
| <b>Semestre 4</b>                                  |      |
| UE Mémoire de fin d'études                         | 30   |

**TOTAL ECTS**

**120**

# PROGRAMME DETAILLE

## Semestre 1

### UE Marketing et innovation

Démarche marketing : créativité et innovation  
Enquêtes consommateurs  
Marketing et stratégie

### UE Démarche innovation produit

Comptabilité générale  
Pilotage économique et management d'entreprise

### UE Stratégie et management de projet

Management de projet et d'équipe  
Stratégie d'entreprise (dossier et soutenance)

### UE Droit et gestion commerciale

Comptabilité analytique  
Droit de la consommation et réglementations - Droit des contrats  
Informatiques : traitement des données

### UE Mise en situation opérationnelle

Séminaire thématique et projet d'action

### UE Anglais

Auto formation (assiduité)  
Oral  
TOEIC

## Semestre 2

### UE Communication commerciale

Evaluation plaquette Grand Jury Nouveaux produits  
Positionnement produit  
Rédaction plan de communication

### UE Démarche innovation produit et Grand Jury

Copil 3 et 4  
Mise en situation et soutenance Grand Jury

### UE Stratégie commerciale

Merchandising  
Simulation de vente

### UE Droite gestion et management

Droit des sociétés  
Management et tableau de bord RH  
Prix de revient  
Propriété intellectuelle

### UE Anglais

Auto formation (assiduité)  
Anglais appliqué au commerce  
TOEIC

### UE Mises en situations opérationnelles Missions alternance

## Semestre 3 et 4

### TRONC COMMUN

#### UE Entrepreneuriat et création d'entreprise

Business Plan - Reprise d'entreprise - Négocier avec le banquier

#### UE Environnement Agroalimentaire

Commerce équitable, circuits alternatifs, échanges internationaux

#### UE Anglais

TOEIC

#### UE Management

Gestion données et programmation VBA  
Gestion financière  
Management conduite de projet  
Techniques de recrutement

#### Bilan Alternance

S3 Rapport d'audit  
S4 Mémoire de fin d'études

### OPTION MARKETING

#### UE Marketing à l'ère numérique E-Commerce

#### UE Métier Chef de Produit

Auto Graphisme et chaîne d'impression - Trade Marketing

#### UE Stratégie et Distribution

Catégorie management / Jeu de simulation II

#### UE Développement Commercial

Management force de vente / PME et problématiques commerciales  
Séminaire de négociation appliquée

### OPTION LOGISTIQUE

#### UE Logistiques et Transport

Exploitation, modélisation et conception d'un site logistique  
Recherche opérationnelle / Typologie et gestion des modes de transport

#### UE Gestion des flux

Gestion de production - Gestion des flux - Lean Manufacturing

#### UE Business Management

Commerce International - Management opérationnel

#### UE Achats - Tech. achats Supply Chain International et négociation

## Leur poste actuel



### Alexis PIANA - promo 2018 / Responsable Commercial Sud France et pays Maghreb - TechnicoFlor

*Ce qui me plaît dans mon métier c'est à la fois le produit (les arômes), la diversité des clients et le lien que je garde avec l'international et les valeurs de l'entreprise. La double compétence apportée par l'Iséma prend tout son sens aujourd'hui car pour bien vendre un produit il faut connaître sa technicité...*

### Caroline ROUX - promo 2012 / Directrice Régionale GMS Lindt & Sprungli

*J'ai un poste très polyvalent et enrichissant, je m'occupe à la fois de formations, de management, de recrutement et de négociation avec les centrales régionales d'achat. L'Iséma a donné du sens à ma carrière et une vision juste de l'entreprise avec une ouverture vers des métiers que je ne connaissais pas.*



### Votre contact : Corinne PIERRE

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

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