



La certification « **Chef de Projet Commercial pour l'agroalimentaire** » est obtenue sous réserve de l'obtention de chacun des blocs de compétences qui la composent et de la réussite à l'épreuve finale de présentation du dossier de compétences. L'évaluation des compétences intègre différents types d'évaluations :

- L'évaluation professionnelle via le dossier de compétences
  - L'évaluation en situation de travail pour le tuteur du candidat à la certification dans le cadre de contrat d'alternance (ou autre contrat de travail) ou de stages.
  - L'auto-évaluation des compétences par le candidat à la certification
- Les évaluations sommatives dont les modalités sont décrites ci-dessous
- Les évaluations formatives ou contrôles de connaissances

**L'obtention de la certification permet d'obtenir 60 ECTS.**

BLOC DE COMPETENCES	Modalités d'évaluation	
<b>BLOC 1 - Elaborer et déployer un Plan d'Action Commerciale en adéquation avec le positionnement de l'organisation</b> <u>Objectif</u> : Proposer et mettre en œuvre des actions commerciales adaptées à la politique commerciale définie par la Direction en prenant en compte l'environnement économique et commercial de l'entreprise (dont la demande croissante de naturalité des produits)	<b>1) Etude de cas 4h</b> Epreuve Ecrite individuelle	40%
	<b>2) Présentation de projet 30 mn</b> Epreuve orale individuelle	40%
	<b>3) Evaluation formative</b>	20%
<b>BLOC 2 - Structurer et optimiser le processus achat de l'organisation</b> <u>Objectif</u> : Définir les conditions techniques et commerciales d'un contrat fournisseur visant à optimiser la chaîne du produit de sa production à sa commercialisation dans une optique de commerce responsable	<b>1) Etude de cas 2h</b> Epreuve Ecrite individuelle	40%
	<b>2) Jeu de rôle de négociation 30 mn</b> Epreuve orale individuelle	40%
	<b>3) Evaluation formative</b>	20%
<b>BLOC 3- Piloter la gestion de l'entité commerciale (physique et/ou virtuelle)</b> <u>Objectif</u> : Piloter la gestion du point de vente (physique et/ou virtuelle) dans des contextes différents de réseaux de distribution et dans une optique de commerce responsable	<b>1) Cas pratique: rapport et présentation orale de 30 mn</b> Epreuve écrite 50% et orale 50% individuelle	80%
	<b>2) Evaluation formative</b>	20%

<b>BLOC 4 - Contribuer à l'optimisation de la performance de l'organisation</b> <u>Objectif</u> : Manager la performance d'une organisation de la filière agroalimentaire dans un contexte de développement national et international et dans le respect de la politique RSE	<b>1) Business Game</b> Epreuve pratique collective (restitution 40%) et oral 30 mn (60%)	20%
	<b>2) Cas pratique: Projet QSE et RSE</b> Epreuve écrite individuelle	20%
	<b>3) Etude d'opportunité-Rapport</b> Epreuve individuelle écrite et oral (20 mn en langue anglaise)	20%
	<b>4) TOEIC</b>	20%
	<b>5) Evaluation formative</b>	20%
<b>BLOC 5- Développer l'activité d'une entité commerciale par l'optimisation de la relation client</b> <u>Objectif</u> : Développer l'activité d'une organisation de la filière agroalimentaire par l'optimisation de la relation client	<b>1) Simulation de vente 20 mn</b> Epreuve orale individuelle	50%
	<b>2) Oral de management 20 mn</b> Epreuve individuelle orale	30%
	<b>5) Evaluation formative</b>	20%
<b>EPREUVE FINALE : LE DOSSIER DE COMPETENCES</b>		
Rendu et présentation du Dossier de compétences	Epreuve individuelle écrite (rapport) 40% et orale (40mn) 60%	100%