



Programme Régional de Formation Professionnelle Continue Supérieure

Le « Chef de projet Commercial pour l'agroalimentaire » 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. Dans les organisations de la filière agroalimentaire, le Chef de Projet Commercial pour l'Agroalimentaire développe et gère des produits et services dans le cadre de relations commerciales, achats et/ou ventes. Compte-tenu des spécificités de la filière agroalimentaire (production des matières premières agricoles, denrées alimentaires et produits naturels, transformation de ces productions, mise en marché et commercialisation de l'ensemble de ces produits bruts ou transformés et services associés), il peut être amené à placer l'ensemble de ces activités dans un contexte de collaboration avec des clients et fournisseurs au plan international.

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

■ Salariés, actifs de la Région Sud sortis du système de formation initiale depuis au moins 2 ans ou demandeurs d'emploi de niveau post Bac ou plus attesté par une certification professionnelle ou une validation de l'expérience professionnelle

Conditions particulières

Les demandeurs d'emploi non indemnisés par pôle emploi bénéficient du statut de stagiaires de la Formation Professionnelle et peuvent, à ce titre, bénéficier d'une couverture sociale et d'une rémunération assurée par la Région

Pré-requis

Satisfaire au moins à une des 2 conditions suivantes :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5 ou diplôme bac+2 et plus, ou équivalent français ou étranger, et satisfaire aux épreuves d'admission
- Etre titulaire du baccalauréat et avoir au minimum 3 années d'expérience professionnelle en lien avec les métiers ciblés : expérience commerciale ou managériale ou connaissance de la filière alimentaire et distribution

Conditions d'accès

- Examen du dossier de candidature
- Entretien avec un jury portant sur le projet professionnel

Démarrage de la Formation

Lundi 6 septembre 2021

Dates de sélection

- Mardi 20 avril 2021 ou Jeudi 27 mai 2021

Coût de la formation

Pour les demandeurs d'emploi : Financement de la formation par la Région Sud selon critère d'éligibilité : 20 places disponibles

Autre public : Salariés en Formation Continue diplômante, indépendants, Contrat d'alternance (apprentissage ou professionnalisation) - 10 places disponibles

Financement : Possibilité de mobiliser son CPF et abondement entreprise et Opco possibles

Durée et format

- 11 mois de formation et stages en entreprises => Possibilité de réduction de temps de formations en fonction des acquis de l'expérience professionnelle

Les + : Possibilité de parcours de formation individualisés

en fonction des compétences déjà acquises par l'apprenant Test de niveau et dossier de positionnement

Mode stagiaire de la Formation Continue :

658h de cours et 15 à 17 semaines de stages

Autre statut :

19 semaines de cours et 30 semaines maxi en entreprise

Conditions particulières : les périodes de stage en entreprise sont obligatoires, les heures non effectuées devront être rattrapées

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 mises 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%)

Perspectives professionnelles

Les diplômés occupent des fonctions de :

- Responsable commercial, des ventes/, grands comptes
- Chef de Produit marketing, Catégorie Manager
- Responsable des achats, Chef de marché
- Responsable de point de vente ou de rayon

Modalités d'évaluation et d'attribution

■ La certification est obtenue sous réserve de l'obtention de chacun des 5 blocs de compétences qui le composent et de la réussite à l'épreuve finale. Le titulaire de la certification obtient 60 ECTS.



Le détail des modalités d'évaluation est disponible sur www.isema.fr. Les compétences sont évaluées via des évaluations pédagogiques : projet de groupe, rapport d'étude, étude de cas, simulation et jeux de rôle, business game... / - Des évaluations en situation professionnelle

PROGRAMME DETAILLE



	Semestre 1			Semestre 2	
	BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3	BLOC 4	BLOC 5
Commerce - Vente - Achats					
Techniques de vente, prospection et digitalisation de la relation client					X
Négociation et communication commerciale					X
Achats : négociation et référencement		X			
Gestion des stocks			X		
Commerce international		X		X	
Techniques d'appels d'offre		X			
Merchandising			X		
Filières - Qualité - Développement durable					
Les métiers de la filière agroalimentaire	X	X	X	X	
Politique RSE				X	
Approche QSE, management SMQ				X	
Food défense				X	
Management - RH - Gestion de Projet					
Gestion de projet	X		X		X
Leadership et développement des compétences comportementales	X	X	X	X	X
Management de la force de vente					X
Recrutement et formation					X
Marketing – Distribution - Supply Chain					
Marketing opérationnel	X				
Marketing stratégique	X				
Plan d'Actions Commerciales	X				
Stratégie digitale et e-commerce	X		X		
Distribution		X			
Supply chain		X			
Droit-Gestion-Compta					
Calculs commerciaux	X	X	X	X	X
Comptabilité	X	X	X	X	X
Gestion financière	X	X	X	X	X
Droit commercial	X	X	X	X	X
Communication-Bureautique					
Prise de parole et conduite de réunion	X				
Bureautique	X	X	X	X	X
Veille et recherche documentaire	X	X	X	X	X
Anglais	X	X	X	X	X

Programme bénéficiant du soutien de



Votre contact : Christine REY

Tel : 04 27 85 86 87 - crey@isema.fr

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

www.isema.fr

