

Établissement d'enseignement supérieur reconnu par l'Etat

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 commerciale et technique** spécifique aux secteurs de la Naturalité (Alimentation, Agroécologie, Industrie du vivant).

Public et conditions d'accès

- Être titulaire d'un **Bac+2** (DUT, BTS, L2, prépas...) ou Titre Niv 5 équivalent avec **120 ECTS**
- Avoir réussi les épreuves de sélection : Etude du dossier et entretiens
- Ou être éligible à la VAP

Statut

- Etudiant
- Salarié alternance (uniquement pour ceux qui font le MBA en 3 ans)

Une pédagogie innovante et immersive

Alternance de périodes de **cours 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%)

Durée et format

- 10 mois pour 600H de formation, de septembre à juin
- 12 semaines minimum sur 2 périodes de stages

Statistiques 2021

Taux de réussite 2021	98%
Taux d'employabilité (à 6 mois 2020)	100%
Taux de recommandation	89%

Statistiques 2021

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

- L'année est validée sous réserve de l'obtention de chacun des 5 blocs de compétences qui le composent et de la réussite à l'épreuve avec obtention de 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

Référentiel d'examen

BLOCS	ECTS
BLOC 1 : Elaborer et déployer un plan d'action commerciale en adéquation avec le positionnement de l'organisation	12
BLOC 2 : Structurer et optimiser le processus achat de l'organisation	12
BLOC 3 : Piloter la gestion de l'entité commerciale (physique et/ou virtuelle)	12
BLOC 4 : Contribuer à l'optimisation de la performance de l'organisation	12
BLOC 5 : Développer l'activité d'une entité commerciale par l'optimisation de la relation client	12

PROGRAMME DETAILLE

	Semestre 1			Semestre 2	
	BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3	BLOC 4	BLOC 5
Commerce - Vente - Achats					
Techniques de vente et négociation commerciale					X
Gestion de la relation client et digitalisation de la relation					X
Achats : négociation et référencement		X			
Commerce international		X		X	
Techniques d'appels d'offre		X			
Merchandising - Gestion des stocks			X		
Filières - Qualité - Développement durable					
Analyse des filières (environnement, huile d'olive, F & Légumes, boulangerie/pâtisserie, produits carnés, laitiers, vins spiritueux, plantes à parfums-PPAM, phytocosmétique)	X	X	X		
Politique RSE			X	X	
Initiation QSE et Food Defense				X	
Développement durable				X	
Management - RH - Gestion de Projet					
Gestion de projet	X		X		X
Leadership et développement des compétences comportementales	X			X	X
Management de la force de vente					X
Intro RH- 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		
Panorama de la Distribution		X			
Supply chain		X			
Droit-Gestion-Compta					
Calculs commerciaux	X	X	X		
Comptabilité	X	X	X		
Gestion financière				X	
Droit commercial		X			
Communication-Bureautique					
Stratégie de communication	X				
Expression et communication	X			X	X
Veille et recherche documentaire (outil « La Source »)	X				
Anglais	X	X	X	X	X
Bureautique – Supports de com	X	X	X	X	X

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

