

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, santé, phytocosmétique...)

Public et conditions d’accès

■ **Accès 1ère année** : Être titulaire d’un Bac+2 (DUT, BTS, L2, prépas...) ou Titre Niv 5 équivalent avec 120 ECTS ou être éligible à la VAP

■ **Accès 2ème 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 3ème 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 d’admission : dossier, entretiens de motivation, tests positionnement en anglais

Statut

- Salarié en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)
- Possibilité en statut étudiant en année 1 et 2

Poursuite d’étude

■ Permet de poursuivre sur une spécialisation universitaire ou bien de poursuivre des études à l’étranger.

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%)

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.isema.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.

Durée et format

- 36 mois pour 1660H de formation
- **Mode alternance** :
1/3 temps école – 2/3 temps entreprise
- **Mode étudiant** : 12 mois

Statistiques 2020

Taux de réussite 2020	82%
Taux d’employabilité 2020	97%
Taux de satisfaction*	85%

*Sur la base d’une enquête réalisée en 2020 auprès de l’ensemble des étudiants

PROGRAMME DETAILLE

Semestre 1

UE Commerce vente achats

Achats - Commerce international - appels d'offres

UE Filières-Qualité - Développement durable

Analyses des filières (F et Lég, produits carnés, laitiers, vins spiritueux, plantes à parfums PPAM, phytocosmétique...)

UE Management RH - Gestion de Projet

UE Droit-Gestion-Compta

Calculs commerciaux, comptabilité, droit commercial **UE Marketing - Distribution - Supply chain**

Communication bureautique

Stratégie communication - expression - veille - supports de com

UE Anglais

Auto formation (assiduité) + Oral + passage TOEIC

Semestre 2

UE Commerce vente achats

UE Commerce International

UE Filières-Qualité - développement durable

UE Management RH - Gestion de Projet

UE Droit-Gestion-Compta - Gestion financière

UE Communication bureautique

Stratégie communication - expression - veille - supports de com

UE Anglais

Auto formation (assiduité) + Oral + passage TOEIC

Semestre 3

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 - passage TOEIC

Semestre 4

UE Communication commerciale

Evaluation plaquette Grand Jury Nouveaux produits

Positionnement produit + 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 et Simulation de vente

UE Droit gestion et management

Droit des sociétés

Management et tableau de bord RH

Prix de revient et Propriété intellectuelle

UE Anglais

Auto formation (assiduité)

Anglais appliqué au commerce - passage TOEIC

UE Mises en situations opérationnelles Missions alternance

Semestre 5 et 6

TRONC COMMUN

UE Entrepreneuriat et création d'entreprise

UE Environnement Agroalimentaire

UE Anglais

UE Management

Bilan Alternance

OPTION MARKETING

UE Marketing à l'ère numérique

UE Métier Chef de Produit

UE Stratégie et Distribution

UE Développement Commercial

OPTION LOGISTIQUE

UE Logistiques et Transport

UE Gestion des flux

UE Business Management

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'Isema 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'Isema 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 »

