

Le Bachelor « Chef de projet Commercial pour l'agroalimentaire » est obtenu sous réserve de l'obtention de chacun des blocs de compétences qui la composent. 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.
- Les évaluations sommatives dont les modalités sont décrites ci-dessous
- Les évaluations formatives ou contrôle de connaissances

BLOC 1 - Elaborer et déployer un Plan d'Action Commercial en adéquation avec le positionnement de l'organisation

Objectif : 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)

Evaluation pédagogique	%	Evaluation professionnelle	%
1/ Etude de cas (écrit)	40%	Dossier de compétences	
2/ Présentation de projet (oral)	40 %	- Epreuve individuelle écrite	40%
3/ Evaluation formative	20%	- Epreuve orale	60%

BLOC 2 - Structurer et optimiser le processus achat de l'organisation

Objectif : 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

Evaluation pédagogique	%	Evaluation professionnelle	%
1/ Etude de cas (écrit)	40%	Dossier de compétences	
2/ Jeu de rôle négociation de contrat (oral)	40 %	- Epreuve individuelle écrite	40%
3/ Evaluation formative	20%	- Epreuve orale	60%

BLOC 3 - Piloter la gestion de l'entité commerciale (physique et/ou virtuelle)

Objectif : 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

Evaluation pédagogique	%	Evaluation professionnelle	%
1/ Cas pratique	80 %	Dossier de compétences	
Rapport et présentation orale de 45 mn		- Epreuve individuelle écrite	40%
○ Ecrit 50%		- Epreuve orale (40 mn)	60%
○ Oral 50 %			
2/ Evaluation formative	20%		

BLOC 4 - Contribuer à l'optimisation de la performance de l'organisation

Objectif : 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

Evaluation pédagogique	%	Evaluation professionnelle	%
1/ Business Game épreuve pratique collective	20%	Dossier de compétences - Epreuve individuelle écrite - Epreuve orale (40 mn)	40% 60%
2/ Cas pratique : Projet QSE et RSE Epreuve écrite et individuelle	20%		
3/ Etude d'opportunité – Rapport Epreuve écrite et orale (anglais)	20%		
4/ TOEIC	20%		
5/ Evaluation formative	20%		

BLOC 5 - Développer l'activité d'une entité commerciale par l'optimisation de la relation client

Objectif : Développer l'activité d'une organisation de la filière agroalimentaire par l'optimisation de la relation client

Evaluation pédagogique	%	Evaluation professionnelle	%
1/ Simulation de vente (40 mn)	50%	Dossier de compétences - Epreuve individuelle écrite - Epreuve orale (40 mn)	40% 60%
2/ Management (oral)	30%		
3/ Evaluation formative	20%		

Chaque bloc valide 12 ECTS pour un total de 60 ECTS