

## Objectifs de la formation

Le Chef de Projet Commercial pour l'Agroalimentaire a acquis une **double compétence commerciale et technique** à l'issue de la formation et se positionne comme interlocuteur privilégié des clients auxquels il apporte conseils et solutions dans la limite des objectifs fixés par l'entreprise.

Il est notamment capable :

- d'appréhender l'évolution de son environnement global et de sa filière,
- d'analyser son marché et ses gammes de produits et d'en optimiser les performances,
- de construire et mener des actions commerciales,
- de rédiger un contrat commercial respectant les règles du commerce y compris international, de l'argumenter et d'en négocier les termes en préservant les performances économiques de l'entreprise,
- de qualifier les produits achetés ou vendus, d'explicitier leurs spécificités techniques et concurrentielles,
- d'établir des objectifs, de suivre son activité, d'être force de proposition et de respecter les procédures et réglementations
- de s'organiser, de communiquer efficacement et d'optimiser le travail en équipe

## Prérequis et modalités 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, tests écrits et entretien de motivation.

- Ou être éligible à la VAP (niveau 4 + expérience d'au moins 5 ans).

## Statut et frais de formation

- Etudiant (6125€ l'année)

*Frais d'inscription de 35€ et cotisation CEVEC obligatoire : 95€*

## 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 : 12 mois

- Etudiant : 812H de formation dont 30% de visites d'entreprises, d'immersions et projets tutorés / 455H en stage entreprise

**Votre contact** : Corinne PIERRE

Tel : 04 27 85 86 81 - [cpierre@isema.fr](mailto:cpierre@isema.fr)

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

## 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 formation est validée sous réserve de l'obtention de chacun des 5 blocs de compétences qui la composent (10/20 à chaque UE) et de la réussite à l'épreuve finale (10/20 au rapport de mission et dossier de compétence)
- L'apprenant obtient 60 ECTS à la fin de la formation.

Le détail des modalités d'évaluation est disponible sur [www.isema.fr](http://www.isema.fr).

Les compétences sont évaluées via :

- Des évaluations pédagogiques : évaluations écrites et orales, projet de groupes, rapports d'études, études de cas, simulations et jeux de rôle.
- Des évaluations en situations professionnelles.

## 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

## Statistiques 2021-2022

Taux de réussite 2022	94%
Taux d'insertion professionnelle	100%
Taux de recommandation	80%

*2022-23: Document non contractuel sous réserve de modification en cours d'année*