



Objectif de la formation

Acquérir une **double compétence commerciale et technique**. Le **Responsable d'Affaires Agroalimentaire** à l'issue de la formation se positionne comme l'interlocuteur direct et privilégié de ses clients auxquels il apporte des réponses techniques ou commerciales dans le cadre d'objectifs préalablement définis. Il est notamment capable :

- de **détecter les opportunités d'affaires** : il doit être capable d'analyser les marchés et construire une démarche de prospection, et de piloter la conception des offres commerciales (produits et services)
- **d'assurer le meilleur positionnement marketing et commercial**: il doit être capable de piloter une démarche stratégique marketing et commerciale et assure une veille stratégique et commerciale
- **de manager et former ses équipes**
- **de diriger une business-unit, un centre de profit ou une PME agroalimentaire ou de distribution** : il doit être capable de définir les objectifs et budgets de son activité et d'assurer le contrôle, de piloter l'unité par la mise en place de tableaux de bord notamment au niveau économique

Prérequis et modalités 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, entretien de motivation, tests écrits.

Statut et frais de formation

- **Étudiant** (uniquement 1^{ère} année) : 6 125€ l'année (**9 échéances possibles**)
Un étudiant boursier est exonéré du paiement de la CEVEC.
- **Apprenti** : Prise en charge totale de la formation.
Le financement de la formation est assuré par l'entreprise. Celle-ci peut être accompagnée par son OPCO qui prendra en charge tout ou partie du coût de la formation. Si prise en charge partielle, un devis est établi en amont de la signature du contrat d'alternance pour définir le reste à charge pour l'entreprise.
> Le paiement de la **CEVC** de 95€ (2022/2023) est demandé pour tous les élèves (étudiants ou apprenti).
- **Stagiaire de la formation professionnelle**
- > **Confirmation d'inscription** : 300€ d'acompte.
- > L'isema est **habilité à accueillir des étudiants boursiers de l'enseignement supérieur**.
- > **Accessibilité au public en situation de handicap**.

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 commerciale, Direction d'agence commerciale, direction régionale des ventes, chef des ventes, responsable d'enseigne, Chef de produit, category-manager, Direction des achats, responsable import-export, Cadres du commerce et de la distribution...

Modalités d'évaluation et d'attribution

- Les compétences sont évaluées conformément au référentiel de compétences inscrit sur la fiche RNCP 9873
- La certification est obtenue sous réserve de l'obtention de chacun des blocs de compétences qui la composent.
Un bloc de compétences comprend une ou plusieurs UE. Chacune des UE doit être validée avec une moyenne $\geq 10/20$.
- Lorsque la moyenne de l'UE est comprise entre 9/20 et 9.99/20 (à la condition que la moyenne générale pondérée de l'ensemble des UE soit supérieure à 10/20), le jury peut valider l'UE (limité à 2 UE sauf Mémoire de fin d'étude).
- Sauf dispositions particulières définies dans le plan d'évaluation du titre visé, les notes obtenues peuvent être conservées au maximum au cours des 5 années scolaires suivant la fin de la formation.
- En cas de note inférieure à 9, des sessions de rattrapage sont organisées au fil de l'eau après chaque jury pédagogique.
La certification délivre 60 ECTS.
Tout bloc de compétences validé est acquis à vie.

Durée et format : 12 mois/an (de Sept à Aout)

- **Rythme alternance** :
1/3 temps école - 2/3 temps entreprise
- **Rythme étudiant** : 12 mois en continu dont 13 semaines de stage (uniquement la 1^{ère} année)

Statistiques 2021



**Sur la base d'une enquête réalisée en 2021 auprès de l'ensemble des étudiants*

Votre contact : Corinne PIERRE
Tel : 04 27 85 86 81 - cpierre@isema.fr
ISEMA 105 Rue Pierre Bayle - CS 20143 - 84918 AVIGNON CEDEX 9

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Semestre 1

BLOC 1 - UE Pac Marketing opérationnel et E-commerce

Marketing - Calculs commerciaux - stratégie marketing digitale

BLOC 2 - UE Achats

Achats négo - appels d'offres - droit commercial

BLOC 3 - UE Distribution et Commerce International

Panorama distribution, Merchandising, gestion stocks, Log, CI

UE Management, gestion et outils

Pilotage et management de l'entreprise, bureautique et supports de communication, compta générale

UP- Professionnalisation

Mises en situation professionnelle

Anglais des affaires (appliqué au commerce et à la gestion) + autoformation

Semestre 2

BLOC 4 - UE Commerce Responsable

Développement durable, Qualité et food defense, RSE

UE Filières agro-industrielles

Filières environnement, chocolats, F& Lég, produits laitiers, vins spiritueux, huiles essentielles...

BLOC 5 - UE Outils de Gestion

Business Game, Outils bureautiques, Analyse financière

UE Relation client

Stratégie communication, Ventes et négociation, gestion relation commerciale

UP- Professionnalisation

Mises en situation (rapport, communication pro)

Anglais des affaires (appliqué au commerce et à la gestion) + autoformation

Semestre 3

UP Langues et communication

- UE Anglais Marketing et innovation

- UE Communication

Supports commerciaux, outils informatiques, création stratégie d'innovation (Lancement Grand Jury Nouveaux produits)

UP Démarche de projet - Gestion de projet

Etude de marché, management de projet, outils informatiques adaptés

UP Conception d'un produit alimentaire

-UE Conception d'un produit alimentaire innovant - Conception et génie Indus Alimentaire, emballages et conditionnement, nutrition santé

UP Stratégie et gestion

- UE Stratégie commerciale

Enquêtes consommateurs, créativité-innovation, positionnement produit, outils informatiques, prix de revient

Semestre 4

UP Développement commercial

UE Développement commercial

Merchandising, plan marketing, simulation de vente, réseaux et franchises en RHF

UP Droit et management

UE Outils de pilotage

Management chaîne logistique, compta analytique, analyse sectorielle

UE RH et Droit

Droit des contrats, propriété intellectuelle, management et tableaux de bord RH, management et force de vente.

UP- Mises en situation professionnelle

UE Démarche innovation Produit (Grand Jury Nouveaux Produits)

4 COPIL, théâtre, préparation jury pédagogique, répétition Grand Jury, concours Grand Jury + bilan

Anglais des affaires

Semestre 5 et 6

UP Leadership

UE Management

UE Entrepreneuriat

UE Environnement Agroalimentaire

UE Marketing

UE Gestion d'entreprise

UE Achats

UP Mission d'alternance

Bilan du semestre - guide de suivi de l'alternance

OPTION BUSINESS MANAGEMENT

UE Chef de Produit

UE Développement Commercial

OPTION SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

UE Logistiques et Transport

UE Gestion des flux

UP Travail fin d'étude

Techniques de recherche d'informations

Présentation du MFE (Mémoire de Fin d'Étude)

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 »

