



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) + 95€ cotisation CEVEC
- Statut de stagiaire de la formation professionnelle continue (contrat de professionnalisation ou Pro-A)
Frais d'inscription de 35€

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** : 65% de formation en centre et 35% de période de formation en entreprises,
- **Stagiaire de la formation professionnelle** : 35% de formation en centre et 65% de période en entreprise

Votre contact : Corinne PIERRE

Tel : 04 27 85 86 81 - cpierre@isema.fr

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

Perspectives professionnelles

Les fonctions occupées à l'issue de la formation :

- 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. 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 rapport de mission et dossier de compétences).

■ Sauf dispositions particulières définies dans le plan d'évaluation de la formation, 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.

Tout bloc de compétences validé est acquis à vie.

- 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 de compétences

BLOCS DE COMPETENCES

BLOC 1 : Elaborer, animer et suivre un plan d'actions commerciales

BLOC 2 : Gérer la relation fournisseurs et le processus d'achat

BLOC 3 : Gérer l'entité commerciale physique ou virtuelle

BLOC 4 : Piloter les indicateurs de performance et la mise en œuvre des politiques QSE et RSE

BLOC 5 : Réaliser la prospection commerciale et le développement du portefeuille client

Statistiques 2022

Taux de réussite 2022 100%

Taux d'insertion professionnelle 2022 90%

Taux de satisfaction 2023 86%

* sur la base d'une enquête réalisée auprès de l'ensemble des étudiants

PROGRAMME DÉTAILLÉ

SEMESTRE 1		
UP	UE	Matière
BLOC 1 Elaborer, animer et suivre un plan d'actions commerciales		Marketing
		Plan d'action commerciale
		Calculs commerciaux
		Stratégie marketing digitale
BLOC 2 Gérer la relation fournisseurs et le processus d'achat	Achats	Achats négociation et référencement
		Techniques d'appel d'offres
		Droit commercial
Bloc 3 GESTION DE L'ENTITE COMMERCIALE PHYSIQUE OU VIRTUELLE	Distribution et commerce international	Politique de distribution
		Merchandising et gestion stocks
		Supply chain
		Techniques du commerce international
	Management, gestion et outils	Management de la force de vente
		Bureautique et supports de communication
UP PROFESSIONNALISATION	Mises en situation pro	Présentation de l'entreprise, son environnement et la mission (ALT)
		Environnement Numérique de Travail
	Anglais des affaires	(appliqué au commerce et la gestion) Accompagnement personnalisé
SEMESTRE 2		
UP	UE	Matière
Bloc 4 Piloter les indicateurs de performance et la mise en œuvre des politiques QSE et RSE	Commerce responsable	Développement durable
		Management de la qualité et food défense
		Découverte RSE
	Filières agro-industrielles	Filière environnement
		Les fruits et légumes
		Les produits laitiers
		Les vins et spiritueux
		Huiles essentielles
Bloc 5 Réaliser la prospection commerciale et le développement du portefeuille client	Outils de Gestion	Business Game
		Outils bureautiques
		Introduction à la GRH
		Analyse financière
	Relation client	Stratégie de communication
		Techniques de vente et négociation
UP Pro PROFESSIONNALISATION	Mise en situation pro	Rapport de fin de Bachelor
		Communication professionnelle
	Anglais des affaires (appliqué au commerce et gestion)	Accompagnement personnalisé
		Passage du TOEIC