

BACHELOR PROFESSIONNEL DÉVELOPPEUR COMMERCIAL des FILIÈRES de la NATURALITÉ



GRUPE
isara-isema

Soutenu
par



Établissement d'enseignement supérieur
reconnu par l'État (décret 16/04/2013)

Objectifs de la formation

Ce Bachelor professionnel délivre une **double compétence commerciale et technique**. A l'issue de la formation les Développeurs Commerciaux seront notamment capables :

- d'appréhender les enjeux des acteurs des filières de la Naturalité (agriculture, alimentation, santé, cosmétique),
- de construire et mener des actions commerciales, du territoire comme à l'international
- de qualifier les produits achetés ou vendus, d'expliquer leurs spécificités techniques et concurrentielles,
- de s'organiser, de communiquer efficacement et d'optimiser le travail en équipe...

Responsables commerciaux de haut niveau, ils développeront leur business-unit dans une **approche responsable du commerce**.

Prérequis et modalités d'accès

- Être titulaire d'un **Bac+2** (DUT, BTS, L2...) ou Titre Niv 5 équivalent avec **120 ECTS** validés
- Avoir réussi les épreuves de sélection sur 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

- Alternant : prise en charge totale des frais de formation + signature d'un contrat de professionnalisation
- Etudiant (6125€ l'année)
- Statut de stagiaire de la formation professionnelle continue
- > Frais de dossier de 35€

> *Le paiement de la CEVEC est demandé pour tous les élèves sauf pour ceux qui ont signé un contrat de professionnalisation*

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**, des livrables individuels et réalisés en groupe. Des modules de gestion de projet et d'entreprise sont proposés.

Une part importante de l'enseignement (+60%) est réalisée par des professionnels qui illustrent les apports des enseignants.

Rythme et statuts

Durée 1 an pour 400H de formation

- **Alternants** : 40 semaines en entreprise (soit 35 semaines congés déduits : 67% du temps) en contrat de professionnalisation
 - **Etudiants** : 20 à 30 semaines de présence en entreprise sous forme de plusieurs stages alternés.
- Accessible à la formation professionnelle continue
Sur toute la durée de la formation, une présence significative en entreprise permet d'acquérir des compétences et capitaliser sur une première expérience

Modalités d'évaluation et d'attribution

- 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.
- Chacune des UE doit être validée avec une moyenne $\geq 10/20$.

Perspectives professionnelles

Les fonctions occupées à l'issue de la formation :

- Responsable commercial, Chef des ventes, Chef de secteur
- Acheteur
- Business Développeur
- Chargé point de vente, chef de rayon....



Contact :

ISEMA
105 Rue Pierre Bayle – CS 20143
84918 AVIGNON CEDEX 9
Tel 04 27 85 86 81 / 06 58 49 16 51 – cpierre@isema.fr

Consultez la page du site



Candidatez



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Unités d'Enseignement	Matières enseignées
UE- DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	Stratégies commerciales et Marketing
	Politique de distribution
	Nouvelles approches économiques : comportemental, fonctionnalité, circulaire...
	Plan d'Action Commercial (PAC) - outils numériques
	MES* : analyse du PAC de l'entreprise d'accueil
UE - NEGOCIATION, ACHATS	Commerce international
	Techniques d'achats
	Introduction au droit des affaires
	Négociation
	MES : Simulations de vente
UE - GESTION DE L'ENTITE COMMERCIALE	Comptabilité générale et outils de pilotage
	Management de la force de vente
	Stratégie de communication
	Outils bureautiques : Excel
	MES : Calculs commerciaux
UE - COMMERCE RESPONSABLE	Gestion de la Relation Client
	Management de la qualité et food défense
	Supply Chain Management
	RSE et Développement Durable
	MES : Business Game
UE - FILIERES	Analyse de la chaîne de valeur
	Analyses des enjeux et acteurs des filières de la Naturalité
UE - PROJET PROFESSIONNEL	Projet tuteuré
	Elève acteur - dossier de compétences
	Anglais