

#### ÉCOLE RECONNUE PAR L'ÉTAT

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ A BUT NON LUCRATIF

### Objectifs de la formation

Acquérir une double compétence commerciale et technique. Le Responsable d'Affaires 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 1<sup>re</sup> 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 2<sup>re</sup> 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 3<sup>re</sup> 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 : 6125€ l'année (9 échéances possibles). Un étudiant boursier est exonéré du paiement de la CVEC.
- 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 CVEC est demandé pour tous les élèves

### Stagiaire de la formation professionnelle.

Confirmation d'inscription : 300€ d'acompte  
ISEMA est habilité à recevoir des élèves boursiers de l'enseignement supérieur.

Une partie des enseignements pourra être dispensée en anglais.

### 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 situation réelle 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 commercial, Directeur d'agence commerciale, Directeur régional des ventes, Chef des ventes, Responsable d'enseigne, Chef de produit, Category-Manager, Directeur des achats, Responsable import-export, Cadre 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 39096.
- 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'études).
- 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 /année. Tous bloc de compétence est validé et acquis à vie.

### Durée et format : 12 mois/an (de sept à août)

- Rythme alternance : 1/3 temps école – 2/3 temps entreprise.
- Rythme étudiant : 12 mois en continu dont 13 semaines de stage (uniquement la 1<sup>re</sup> année).

Possibilité de changer de statut en cours d'année ou d'une année à l'autre

### Statistiques 2023/2024



\*SUR LA BASE D'UNE ENQUÊTE RÉALISÉE EN 2023 AUPRÈS DE L'ENSEMBLE DES ÉTUDIANTS

# Programme détaillé

## Semestre 1

### UE Plan d'action commerciale / 6 ECTS

Marketing, calculs commerciaux, stratégie marketing digitale, plan d'action commercial

### UE Achats / 4 ECTS

Achats négo, référencements, appels d'offres, droit de la conso

### UE Distribution et Commerce International / 4 ECTS

Politique de distribution

Initiation à la Supply Chain

Transport et Commerce International

### UE Management, gestion des outils / 6 ECTS

Enquete consommateur, créativité et innovation, positionnement produit

### UE Gestion/ 4 ECTS

Ressources numériques, Comptabilité générale, outils bureautiques

### UE Anglais des affaires / 4 ECTS

### UE Mises en situation/ 2 ECTS

Environnement de l'entreprise et missions

## Semestre 2

### UE Commerce responsable / 4 ECTS

Développement durable, qualité et food defense, Projet RSE

### UE Filières agro-industrielles / 6 ECTS

Environnement, bio, éco-extraction, produits carnés, laitiers et vinicole

### UE Outils de gestion / 6 ECTS

Analyse financière, Business Game, Intro à la GRH, outils bureautique

Expérience de l'Ile (Serious Game)

### UE Relation Client/ 4 ECTS

### UE Anglais des affaires / 4 ECTS

### UE Rapport de mission/ 6 ECTS

## Semestre 3

### UE Communication et anglais / 10 ECTS

Anglais des affaires, supports commerciaux, lancement démarche GJNP

### UE Gestion de projet / 10 ECTS

Étude de marché, management de projet, outils informatiques

### UE Conception d'un produit alimentaire innovant / 10 ECTS

Conception et génie industriel alimentaire, emballages et conditionnement, nutrition santé

## Semestre 4

### UE Stratégie commerciale / 4 ECTS

Enquete consommateur, créativité et innovation, positionnement produit.

### UE Gestion/ 4 ECTS

Outil informatiques Excel, Compta analytique, prix de revient

### UE Développement commercial/ 4 ECTS

Merchandising, plan market et communication, simulation vente, réseaux de franchise en RHF

### UE Outils de pilotage/ 3 ECTS

Management de la chaine logistique, analyse sectorielle

### UE RH et Droit / 3 ECTS

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

### UE Démarche innovation produit / 6 ECTS

projet Grand Jury des Nouveaux Produits

### UE Anglais des affaires / 4 ECTS

### UE Rapport de mission/ 2 ECTS

## Semestres 5-6

### UE Management Business Unit / 6 ECTS

Force de vente, conduite du changement, recrutement, outils infos

Création d'entreprise, gestion financière, anglais des affaires (TOEIC)

### UE Entrepreneuriat / 6 ECTS

Anglais, business Plan, Droit des sociétés, cas entrepreneuriat

### UE Processus achats et Marketing / 6 ECTS

Business Game, Métier de la communication, échanges internationaux, marketing international, achats responsables

### UE Business Management/ 6 ECTS

E-Commerce, séminaire de négociation appliquée, Tarde marketing

### UE Supply Chain Management/ 6 ECTS

Exploitation site logistique, gestion des flux, transport continental et international, méthodologie

### UE Mémoire de fin d'études/ 30 ECTS

Bibliographie, veille informationnelle



### Campus Avignon

105 rue Pierre Bayle

CS 20143

84918 AVIGNON Cedex 9

Tél. 04 27 85 86 81

06 58 49 16 51

cpierre@isema.fr



SUIVEZ-  
NOUS

**isema.fr**