



MBA
RESPONSABLE D'AFFAIRES

Titre Responsable d'Affaires Agroalimentaires
enregistré à niveau 7 au RNCP JO du 21/12/2018 – Code RNCP 9873







Le Responsable d'Affaires Agroalimentaires occupe une fonction de direction ou cadre supérieur dans une structure impliquée dans la production et transformation ou distribution de denrées agricoles, alimentaires ou autres secteurs du vivant. Il a une maîtrise étendue des spécificités et contraintes propres à ces filières (origine internationale des matières premières, traçabilité et sécurité alimentaire, périssabilité des produits, spécificités des circuits de distribution - BtoB, RHD, GMS, circuits courts…)

Objectif de la formation

Former des cadres de haut niveau immédiatement opérationnels ayant acquis une **compétence « produit »** spécifique et une parfaite maîtrise du **management commercial dans les secteurs de la naturalité** (alimentation, agroécologie, environnement…)

Perspectives professionnelles

Les diplômés occupent des fonctions de : Direction marketing et commercial, Directeur des Ventes ou des Achats, Chef de Produit, Category manager, Responsable Logistique, Cadre du commerce et de la distribution…
dans les industries agroalimentaires, la Grande Distribution, les cabinets d'études, les organisations professionnelles…

Public et conditions d'accès

■ Accès 1ère 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 2ème 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 de sélection : dossier, entretien de motivation, tests positionnement en anglais et tests écrits.

Modalités d'évaluation et d'attribution

■ Le détail des modalités d'évaluation par UE est disponible sur www.isema.fr. Les compétences sont évaluées conformément au référentiel de compétences inscrit sur la fiche RNCP 9873

■ La certification est obtenue par validation de chaque UE avec une moyenne ≥ 10/20. En cas d'échec à 1 ou plusieurs UE, des sessions de rattrapage sont organisées en fin de cursus.

Statut

■ Salarié en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)

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%)

Durée et format

■ 24 mois pour 1060H de formation
■ Mode alternance :
31 semaines de cours et 68 semaines en entreprise

Statistiques 2020

Taux de réussite	97%
Taux d'employabilité	98%
Taux de recommandation*	88%

**Sur la base d'une enquête réalisée en 2020 auprès de l'ensemble des étudiants*

Référentiel d'examen

Semestre 1	ECTS
UE Marketing et innovation	4
UE Démarche innovation produit	4
UE Stratégie et management projet	4
UE Droit et gestion commerciale	4
UE Conception et analyse des produits alimentaires	4
UE Mise en situation opérationnelle	6
UE Anglais	4
Semestre 2	
UE Communication commerciale	4
UE Démarche innovation produit	4
UE Stratégie commerciale	4
UE Droit gestion et management	4
UE Mise en situation opérationnelle	8
UE GRAND JURY (innovation produit)	2
UE Anglais	4
Semestre 3 - Tronc Commun	
UE Bilan d'alternance / Projet d'action	6
UE Entrepreneuriat et création d'entreprise	3
UE Environnement Agroalimentaire	3
UE Anglais (TOEIC)	3
UE Management	3

S3 option Marketing	S3 option Logistique	
UE Marketing numérique	UE Logistique et transport	3
UE Métier chef de produit	UE Gestion des flux	3
UE Stratégie et distribution	UE Business management	3
UE Dév. commercial	UE Achats	3

Semestre 4	
UE Mémoire de fin d'études	30
TOTAL ECTS	**120**

Document non contractuel sous réserve de modification en cours d'année

PROGRAMME DETAILLE

Semestre 1

UE Marketing et innovation
Démarche marketing : créativité et innovation
Enquêtes consommateurs
Marketing et stratégie

UE Démarche innovation produit
Comptabilité générale
Pilotage économique et management d'entreprise

UE Stratégie et management de projet
Management de projet et d'équipe
Stratégie d'entreprise (dossier et soutenance)

UE Droit et gestion commerciale
Comptabilité analytique
Droit de la consommation et réglementations - Droit des contrats
Informatiques : traitement des données

UE Mise en situation opérationnelle
Séminaire thématique et projet d'action

UE Anglais
Auto formation (assiduité)
Oral
TOEIC

Semestre 2

UE Communication commerciale
Evaluation plaquette Grand Jury Nouveaux produits
Positionnement produit
Rédaction plan de communication

UE Démarche innovation produit et Grand Jury
Copil 3 et 4
Mise en situation et soutenance Grand Jury

UE Stratégie commerciale
Merchandising
Simulation de vente

UE Droit gestion et management
Droit des sociétés
Management et tableau de bord RH
Prix de revient
Propriété intellectuelle

UE Anglais
Auto formation (assiduité)
Anglais appliqué au commerce
TOEIC

UE Mises en situations opérationnelles Missions alternance

Semestre 3 et 4

TRONC COMMUN

UE Entrepreneuriat et création d'entreprise
Business Plan – Reprise d'entreprise – Négocier avec le banquier

UE Environnement Agroalimentaire
Commerce équitable, circuits alternatifs, échanges internationaux

UE Anglais
TOEIC

UE Management
Gestion données et programmation VBA
Gestion financière
Management conduite de projet
Techniques de recrutement

Bilan Alternance
S3 Rapport d'audit
S4 Mémoire de fin d'études

OPTION MARKETING

UE Marketing à l'ère numérique E-Commerce

UE Métier Chef de Produit
Auto Graphisme et chaine d'impression – Trade Marketing

UE Stratégie et Distribution
Catégory management / Jeu de simulation II

UE Développement Commercial
Management force de vente / PME et problématiques commerciales
Séminaire de négociation applimuée

OPTION LOGISTIQE

UE Logistiques et Transport
Exploitation, modélisation et conception d'un site logistique
Recherche opérationnelle / Typologie et gestion des modes de transport

UE Gestion des flux
Gestion de production - Gestion des flux – Lean Manufacturing

UE Business Management
Commerce International – Management opérationnel

UE Achats – Tech. achats Supply Chain International et négociation

Leur poste actuel



Alexis PIANA – promo 2018 / Responsable Commercial Sud France et pays Maghreb – TechnicoFlor
« Ce qui me plait 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 connaitre 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 »



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

www.isema.fr