

# Bachelor professionnel

Développeur Commercial des filières de la naturalité



ÉCOLE RECONNUE PAR L'ÉTAT (décret du 16/04/2013)

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ À BUT NON LUCRATIF

## Objectifs de la formation

Ce Bachelor professionnel est un diplôme d'école qui délivre une double compétence commerciale et technique. À 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'expliciter 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.
- Étudiant (6 125€ 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 situation 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 400 H DE FORMATION

- Alternants** : 40 semaines en entreprise (soit 35 semaines congés déduits : 67% du temps) en contrat de professionnalisation.
- Étudiants** : 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 DE CAPITALISER SUR UNE PREMIÈRE EXPÉRIENCE.

## Modalités d'évaluation et d'attribution

- Les compétences sont évaluées via :
  - \* des évaluations pédagogiques : évaluations écrites et orales, projets 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, Manager de rayon.....

## 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

# Programme détaillé



## Unités d'enseignement

## Matières enseignées

Développement Commercial	Stratégies commerciales et Marketing Politique de distribution Nouvelles approches économiques : comportementale, fonctionnalité, circulaire... Plan d'action commercial (PAC) - outils numériques MES* : analyse du PAC de l'entreprise d'accueil
Négociation, achats	Commerce international Techniques d'achat Introduction au droit des affaires Négociation MES* : simulations de vente
Gestion de l'Entité Commerciale	Comptabilité générale et outils de pilotage Management de la force de vente Stratégie de communication Outil bureautique : Excel MES* : calculs commerciaux
RSE Commerce responsable	Gestion de la relation client Management de la qualité et food défense Supply Chain Management RSE et Développement durable MES* : Business Game
Filières	Analyse de la chaîne de valeur Analyse des enjeux et acteurs des filières de la Naturalité
Projet Professionnel	Projet tuteuré : Présentation et accompagnement Élève acteur – dossier de compétences Anglais