



BAC+4

BÂTISSEZ VOTRE RÉUSSITE SUR DES VALEURS SÛRES

Les industries de l'Agro-alimentaire et du Vivant : 1^{er} secteur industriel français et européen par son chiffre d'affaires, 1^{er} exportateur mondial, 1^{er} par l'innovation.

Diplômes reconnus par l'État et certifiés au niveau II (Bac+4) inscrits au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles). Également accessibles par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) et éligibles au CPF (Compte Personnel de Formation). Salariés, demandeurs d'emploi, nous consulter.



Bachelor
RC2A

RESPONSABLE COMMERCIAL

✓ 1 AN TEMPS PLEIN



Bachelor
RLOG

RESPONSABLE LOGISTIQUE

✓ 2 ANS ALTERNANCE

✓ SOUS CONTRAT D'APPRENTISSAGE



Deux formations **vitaminées** qui vous donnent du

PEPS !

Performance **E**nthusiasme **P**rofessionnalisme **S**atisfaction



un réseau national



POST BAC+2 / BAC+3 EN 1 AN

Le Responsable Commercial pour l'Agro-Alimentaire intègre la double compétence « business » et technique appliquée à l'univers des IAA et des secteurs associés (agence de communication, d'événementiel, de marketing, banques, etc). Il détient une expertise en termes de connaissances produits, marchés, normes, distribution multicanal et usages sectoriels, qu'il peut mettre en valeur auprès de ses différents interlocuteurs. Son expérience professionnelle lui permet d'évoluer rapidement vers des fonctions managériales de direction commerciale et/ou marketing.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

A CONTRIBUER À LA DÉFINITION ET LA MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE _____ 466 HEURES

- ✓ Définir des axes de veille.
- ✓ Actualiser les tendances du marché local, national ou international.
- ✓ Contribuer à la définition des nouvelles stratégies.
- ✓ Participer à la mise en œuvre d'une démarche de gestion de projets innovants (approches sensorielle, nutritionnelle, packaging, R&D...).
- ✓ Gérer des situations de crise (processus de prévention, gestion et communication adaptées).
- ✓ Concevoir et présenter le plan d'actions commerciales en cohérence avec la stratégie.
- ✓ Construire le budget commercial.

B GÉRER UN PORTEFEUILLE CLIENTS _____ 354 HEURES

- ✓ Préparer et / ou superviser les plans de prospection.
- ✓ Maîtriser les outils informatiques professionnels de CRM, géomarketing, merchandising.
- ✓ Identifier les spécificités des processus d'achat selon les circuits de distribution (GMS, RHF, Franchise, Négoce, E-commerce, International, etc...).
- ✓ Préparer les entretiens de vente et négocier.
- ✓ Analyser et évaluer les résultats des négociations.
- ✓ Maîtriser l'anglais des affaires (certification TOEIC).
- ✓ Contrôler la mise en place des accords.
- ✓ Analyser la satisfaction client et mettre en place des actions de fidélisation.

C DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ ET MANAGEMENT L'ÉQUIPE COMMERCIALE _____ 250 HEURES

- ✓ Définir les besoins en compétences, rédiger les profils de postes et recruter.
- ✓ Constituer / adapter l'équipe commerciale et intégrer les nouveaux collaborateurs.
- ✓ Fixer les objectifs, piloter et contrôler l'activité de l'équipe.
- ✓ Animer et motiver la force de vente (réunions, suivi téléphonique, coaching, ...).
- ✓ Conduire les entretiens d'évaluation et proposer des actions de formation et de stimulation.
- ✓ Conduire des projets d'action commerciale et de développement des ventes (planification moyens, communication et promotion).



Programme sur un an de septembre à septembre. 1630 heures : 1070 heures de cours, TD, évaluation et 560 heures de stage, soit 30 semaines de cours et 16 semaines de mission en entreprises.



CARRIÈRES

Directeur Commercial, Chef de secteur, Responsable Régional / National des Ventes, Chef de Département, Responsable Comptes Clés, Responsable de la stratégie Commerciale, Cadre Technico-commerciale, Chef de Produit, Responsable (web) Marketing, Chargé d'Affaires Professionnelles, Conseiller Commercial, Responsable Export, Category Manager, Direction d'Entreprise ...



Bachelor RLOG

un réseau national



POST BAC+2 / BAC+3 EN 2 ANS

Le Responsable Logistique en Agro-Alimentaire assure et pilote l'organisation et la définition des stratégies les plus rationnelles, pour assurer le cheminement des flux de produits ou des services depuis leur conception jusqu'à leur distribution, « du champ à l'assiette », dans une démarche de Supply Chain Management et de création de valeur pour l'ensemble des acteurs. Il est le garant de la qualité globale, avec le souci constant d'ajuster le rapport Qualité/Service/Coût, que ce soit au sein des entreprises industrielles agro-alimentaires, des prestataires de services, transporteurs, plateformes logistiques de stockage ou de conditionnement.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

A DÉFINIR UNE STRATÉGIE LOGISTIQUE ADAPTÉE AUX ENJEUX ET AUX BESOINS DE L'ENTREPRISE _____ 330 HEURES

- ✓ Élaboration et planification de l'organisation logistique de l'entreprise, intégrant les orientations stratégiques et les enjeux de l'éco-logistique économiques, technologiques, environnementaux et sociétaux.

B PILOTER L'ACTIVITÉ LOGISTIQUE EN INTÉGRANT LES VALEURS DE LA SUPPLY-CHAIN VERTE _____ 472 HEURES

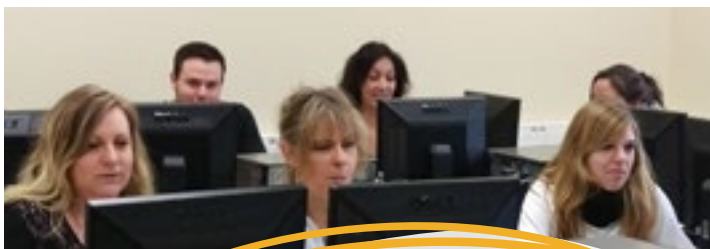
- ✓ Gestion et optimisation des approvisionnements et des stocks.
- ✓ Pilotage des achats dans une dynamique éco responsable.
- ✓ Planification et optimisation de la production, en corrélation avec le Plan Industriel et Commercial.
- ✓ Gestion et organisation de l'entrepôt, en fonction des impératifs clients français et / ou étrangers et de l'ensemble des contraintes réglementaires.
- ✓ Organisation, coordination et suivi des activités de distribution des marchandises, au plan local, national ou international.
- ✓ Prévention et gestion des risques.
- ✓ Maîtrise de l'anglais conversationnel et logistique (certification TOEIC).

C MANAGER LES ÉQUIPES LOGISTIQUES _____ 157 HEURES

- ✓ Participation à l'affectation des ressources et compétences nécessaires à l'activité logistique.
- ✓ Encadrement d'équipe(s) logistiques sur un plan fonctionnel et opérationnel.
- ✓ Évaluation de la performance des équipes.

D CONTRÔLER & OPTIMISER LA CHAÎNE LOGISTIQUE (SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT) _____ 168 HEURES

- ✓ Audit, suivi et évaluation de la performance de la chaîne logistique Référentiel de l'Aslog.
- ✓ Suivi et analyse des coûts de l'activité logistique (contrôle de gestion).
- ✓ Mesure et évaluation de la satisfaction des différentes parties intéressées (internes / externes) par l'activité logistique.
- ✓ Optimisation de la chaîne logistique dans le cadre de l'amélioration continue.



Programme d'une durée de 2 ans, gratuite et rémunérée. L'alternance représente 35 % du temps en formation : 1127 heures de cours, TD, évaluation soit 16 semaines par an, 65 % du temps au sein de l'entreprise maître d'apprentissage.



IFRIA
LA FORMATION DE
LA FILIÈRE ALIMENTAIRE



CARRIÈRES



Responsable gestion des stocks, gestion de production, ordonnancement. Responsable d'entrepôt, d'exploitation transport, logistique, approvisionnements. Consultant logistique, Technicien méthodes logistiques. Responsable Systèmes d'information (ERP). Responsable des achats. Responsable Qualité/QSE. A moyen terme, Directeur Logistique, Supply Chain

NOS ATOUTS



- ✓ La force d'un réseau national d'Écoles des Chambres de Commerce et d'Industrie (Établissements Publics).
- ✓ Des diplômes certifiés par L'État inscrits au RNCP niveau II (Bac+4) depuis bientôt 30 ans.
- ✓ Formations à dimension humaine : pratique du travail collaboratif et en mode projet, pédagogie interactive et expérientielle. Études de cas réels.
- ✓ Enseignement académique et concret avec des formateurs professionnels experts.
- ✓ Accompagnement personnalisé dans le projet d'études et d'emploi (coaching / job dating).
- ✓ Alternance au service de l'expérience professionnelle : stages, missions en entreprises.

✓ Un avenir assuré : 100 % d'emploi ou poursuite d'études directe en Bac+5 - Master 2 (IFAG avec Sud Management ou autres filières universitaires, Écoles de Management).

✓ Coût de scolarité maîtrisé pour les étudiants et les apprentis. Accessible aussi aux demandeurs d'emploi et salariés (dossiers de financement CIF, CPF, Pôle Emploi, etc... étudiés ensemble).



CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un Bac+2 /+3 ou Titre certifié équivalent :



- ✓ Des filières Agri-Agro, biologiques, scientifiques, techniques, logistique, transport, ou
- ✓ Des filières commerciales et tertiaires (BTS MUC, NRC, AG/AM, DUT Tech de Co, GACO, GEA, Licences Commerce Vente, Commerce International, etc), ou
- ✓ Avoir une expérience professionnelle dans le domaine des Industries Agro-Alimentaires, de la distribution, du commerce, de la logistique ou du transport.



Nous retourner le dossier de candidature.



Participer aux épreuves de sélection : tests de positionnement (raisonnement, logique, personnalité, anglais) et entretien individuel, le candidat est apprécié sur ses motivations, ses aptitudes à l'expression orale et à la relation, son ouverture d'esprit et son approche du monde professionnel.

UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE !



Catherine LIGNAC,
Directeur des Études,
Responsable
Pôle Enseignement
Supérieur

Alexandra ANTONIOLLI,
Assistante Promotion
Commerciale

Sophie ARNAUTOU,
Eliane FOURTEAU,
Philippe ROBERT,
Managers

France FAUVEL,
Assistante Pédagogique