# **LE RÉSEAU ACADÉMIQUE**

Partenaire de l'Isara depuis 2006, de l'Univer-

de l'enseignement supérieur.

- FIM ST Lô
- Campus CCI Formation Bastia

### **CONDITIONS D'ADMISSION**

1ère ANNÉE: être titulaire d'un Bac +2

**2**<sup>ÈME</sup> **ANNÉE**: être titulaire d'un Bac +3

**3**<sup>ÈME</sup> **ANNÉE**: être titulaire d'un Bac +4/5

#### FILIÈRES D'ORIGINE

#### TERTIAIRE

#### SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

Ouvert aux autres filières... sous condition d'examen du dossier.

#### PRÉINSCRIPTIONS EN LIGNE **WWW.ISEMA.FR**

LÉPREUVES DE SÉLECTION

(voir dates sur le site www.isema.fr)

CONTACT ADMISSIONS















### ÉTABLISSEMENT RECONNU PAR L'ÉTAT ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ À BUT NON LUCRATIF



105 Rue Pierre Bayle CS 20143 84918 AVIGNON CEDEX 9

Tel: 04 27 85 86 87 contact@isema.fr









www.isema.fr



## L'ÉCOLE SUPÉRIEURE **DE COMMERCE DES ENTREPRENEURS DE LA NATURALITÉ**















AU CŒUR D'UN CAMPUS DÉDIÉ À L'INNOVATION ET À L'ENTREPRENEURIAT POUR L'ALIMENTATION DE QUALITÉ, L'AGROÉCOLOGIE, LA NUTRACEUTIQUE, L'AGRITECH ET L'ENVIRONNEMENT



### **LA FORMATION**

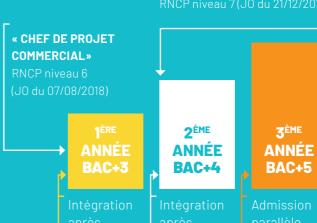
UN CURSUS EN 3 ANS APRÈS UN BAC+2

à l'acquisition de compétences Business et Techniques : management, sciences de gestion, marketing...

#### DEUX TITRES CERTIFIÉS

- « CHEF DE PROJET COMMERCIAL » (BAC+3) durée 1 an
- « RESPONSABLE D'AFFAIRES » (BAC+5) durée 2 ans

Nos 2 titres sont reconnus dans tout type d'établissements français ou



**BAC +3** 

BAC +4/5

« RESPONSABLE D'AFFAIRES»

#### **DES PARTENAIRES PROFESSIONNELS**

« Acteurs dans la vie de l'école »

#### PÉDAGOGIE CONCRÈTE **ET IMMERSIVE**

« Mises en situations réelles » Forte présence en entreprise

#### **CHOIX DU STATUT**

Étudiant ou salarié par alternance

#### **TAUX NET D'EMPLOI**

97% sont en poste 6 mois après obtention du diplôme



매

#### **ENSEIGNEMENT OPÉRATIONNEL**

«Dont 60% d'intervenants du monde professionnel»



**ETABLISSEMENT RECONNU PAR L'ÉTAT** 



**DOUBLE COMPÉTENCE** 

Commerciale et technique

### **UN PARTENARIAT FORT**

Les enseignements techniques sont dispensés en partenariat avec l'Isara (école d'ingénieur Agronome partenaire depuis 2006. Membre de la Conférence des Grandes Ecoles).



### **DES PROJETS D'ACTIONS** CRÉDITÉS ECTS

- · RSE, Humanitaire, Événementiels...
- La conduite d'un projet permet de développer les Soft Skills

### **ENGLISH BOOSTER**

BAC+2

Parce que l'anglais est la langue incontournable des affaires nous proposons plusieurs leviers d'apprentissage :



conférences, ateliers, rencontres intervenants étrangers...

PASSAGE TOEIC (préparation au test ETS Global)

SUIVI INDIVIDUALISÉ

ACCOMPAGNEMENT À LA MOBILITÉ À L'INTERNATIONAL (stages ou césures)

### **MISES EN SITUATIONS**

L'acquisition des compétences par conduite de projets fait partie intégrante de la pédagogie.

- « GRAND JURY NOUVEAU PRODUIT » (2<sup>ÈME</sup> ANNÉE) : 7 mois pour concevoir un produit alimentaire innovant. Réel fil conducteur de la formation.
- Partenaire de 2 programmes de création d'entreprise : Les «Entrep'» et « Start Up Week-end »
- Missions d'études : projets d'études pour une entreprise commanditaire

#### STAGES

15 à 20 semaines de stages en 1ère année.

#### ALTERNANCE

65% de taux de présence en entreprise en 1ère année et 65% en 2ème et 3<sup>ème</sup> année. Sur des missions commerciales, management, marketing, logistique, achats...

# DES DÉBOUCHÉS

Des postes de direction, consultant-formateur, chef de secteur, directeur marketing, chef de produit, acheteur, responsable logistique...sur les filières de l'Industrie du Vivant, l'agroalimentaire, la Distribution et le commerce BtoB.

TAUX NET D'EMPLOI

97% EN POSTE

DANS LES 6 MOIS OUI SUIVENT LEURS ÉTUDES

« Je m'occupe de la distribution de pâtes sèches bio.

Je gère le référencement au niveau régional et natio-

nal des 2 marques. J'ai fait le choix du produit bio, en

« Je travaille pour la société Tetradis, une PME dans le secteur des Télécoms, spécialisée dans le très haut débit. J'aime la négociation, les relations avec les fournisseurs étrangers et le dynamisme de mon poste. Après l'Isema j'ai été engagé rapidement et même si je

ne suis pas resté sur le secteur agroalimentaire j'ai été

« Je gère un portefeuille de magasins. Je suis en charge

du Chiffre d'Affaires de mon secteur, je gère les rela-

tions avec la Grande Distribution, je mets en place des

actions promotionnelles, le merchandising...C'est un

poste très complet et passionnant. J'apprécie tout

particulièrement l'autonomie que i'ai mais aussi les re-

filières courtes avec un engagement fort en RSE »

ILS TÉMOIGNENT

RESPONSABLE COMMERCIAL - BIOVENCE

**LAURENT** (DIPLÔMÉ EN 2011)

MAXIME (DIPLÔMÉ EN 2018)

très vite opérationnel ».

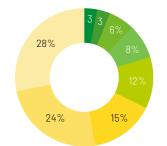
**ACHETEUR JUNIOR - TETRADIS** 

**JUSTINE** (DIPLÔMÉE EN 2017)

CHEF DE MARCHÉ - DANONE (BLEDINA)

lations sur le long terme avec les clients ».

autres témoignages sur le site www.isema.fr



#### **FONCTIONS** Recherche/Production

SECTEURS D'ACTIVITÉS Services

Logistique

Commerce distribution non alimentaire
Grande distribution

Autres Commerce BtoB alimentaire Transformation

■ Enseignement/Formation Transport/logistique Gestion/Finance Direction et Management

Grande Distribution Achats

Export Communication/Marketing

Commerce-vente

# L'ISEMA

- Création en 1964
- Etablissement reconnu par l'Etat (décret 16/04/2013)
- Des titres **certifiés**
- + de 60 intervenants experts
- + de 90% d'étudiants en alternance en dernière année
- Un réseau de 2000 alumnis



