



# 2ème année Master Pro Ingénierie Commerciale

Université de Cergy-Pontoise

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectif d'offrir à des étudiants d'origine scientifique et technologique une formation complémentaire en technique de vente, négociation, marketing qui leur permettra d'acquérir une double compétence scientifique / commerce.

## LES MÉTIERS

- Ingénieur technico-commercial sédentaires,
- Ingénieur technico-commercial terrain
- Ingénieur d'application,
- Spécialiste support technique,
- Accounts manager,
- Responsable Grands comptes.

## DOMAINE D'ACTIVITÉ

Support / Commercial / Marketing

## CONDITIONS D'INSCRIPTION

### Public concerné

Jeune ayant moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage

### Niveaux requis

M1 Biologie, M1 Chimie, M1 Sciences Physiques, Autre M1 Scientifique, M2 Scientifique

## LES MODALITÉS

**Places disponibles** : 20 apprentis

**Rythme de l'alternance** : 3 semaines en cours - 5 semaines en entreprise

**Durée de la formation** : 1 an /

### Procédure de recrutement :

- Etude du dossier (CV, Lettre de Motivation, Relevés de Notes)
- Entretien de motivation

## VOUS SEREZ APPRENTIS !

Pour les contrats conclus à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 ans à 20 ans	Apprenti de 21 ans à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1ère année	27%	43%	53%*	100%*
2ème année	39%	51%	61%*	100%*
3ème année	55%	67%	78%*	100%*

\* : ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé

**Salarié** : droits et obligations identiques à ceux des autres salariés de l'entreprise d'accueil.

Ceci est valable durant les périodes en entreprise comme durant celles en cours.

# PROGRAMME - 1 an

## 2ème année Master Pro Ingénierie Commerciale

<b>Environnement économique et juridique de l'entreprise</b>	<b>80h</b>
<u>Economie et organisation de l'entreprise:</u>	30h
- Les entreprises: points de repère / structures d'organisation et leur évolution	
<u>Gestion budgétaire et contrôle des coûts:</u>	30h
- Structure financière de l'entreprise / Trésorerie	
<u>Environnement juridique de l'entreprise:</u> (contrats commerciaux)	20h
- Droit des sociétés / Nature juridique des activités économiques / Droit social	
<b>Environnement commercial de l'entreprise</b>	<b>65h</b>
<u>Marketing B to B:</u>	30h
- Marketing en milieu industriel / Marketing stratégique et plan marketing	
- Processus d'achat industriel / Interaction client / stratégie relationnelle	
<u>Gestion de la relation client:</u>	20h
- Mode opératoire du marketing relationnel (orientation produit, client)	
<u>Gestion des bases de données:</u>	15h
Formation, utilisation de logiciel de gestion CRM	
<b>Management et développement commercial</b>	<b>123h</b>
<u>Prospecter pour consolider et développer l'entreprise:</u>	39h
- Les bases de la communication interpersonnelle	
- Les techniques de prospection et fondamentaux de la négociation	
- La vente aux grands comptes, aux administrations et PME	
<u>Approcher la relation vente en adoptant une démarche spécifique:</u>	64h
- Les fondamentaux de l'entretien de vente	
- Evolution du métier de la vente face aux centrales d'achats hospitalières	
- Introduction aux ventes complexes	
<u>Approcher le management de l'équipe commerciale:</u>	20h
- Le management d'équipe et les spécificités d'équipes commerciales	
<b>Développement de l'efficacité personnelle et professionnelle</b>	<b>87h</b>
<u>Anglais des affaires:</u>	60h
- Vocabulaire spécifique et des techniques de communication (mises en situation)	
<u>Méthodologie de projet:</u>	15h
- Méthodologie de conduite de projet et de rédaction et soutenance de projet	
<u>Restitution d'expérience:</u>	12h
- Partage de l'expérience de chacun	
<b>Réglementation et environnement économique</b>	<b>95h</b>
<u>Législation – Normes:</u>	15h
- Savoir trouver les normes et comprendre les contraintes juridiques	
<u>Hygiène et sécurité:</u>	20h
- Fiche technique des produits (toxicité, normes REACH, Recyclage)	
<u>Aspect technique:</u>	60h
- Connaître les principales techniques d'analyses chimiques et biochimiques	
<b>Projet tutoré</b>	<b>100h</b>
<b>Période en entreprises</b>	<b>37 semaines</b>