

MASTER CHIMIE PARCOURS INGÉNIERIE TECHNICO-COMMERCIALE

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : Master (LMD)

Domaine ministériel : Sciences, Technologies, Santé

Présentation

Le **Master «Ingénierie technico-commerciale en solutions globales scientifiques»** s'adresse aux étudiants ayant obtenu un master 1 dans les domaines scientifique et technique qui souhaitent acquérir une **double compétence** « techniques de négociation vente » de produits de haute technologie, de techniques analytiques, biochimiques, ... toujours dans le domaine scientifique. Leur formation scientifique antérieure doublée de cette nouvelle compétence permettra aux apprentis formés, de jouer ensuite dans leur vie professionnelle, l'interface entre les services de R&D, de production de l'entreprise et les clients.

Le cursus d'une année (septembre à septembre) comprend des **enseignements théoriques et pratiques**, en **alternance** avec des périodes en milieu industriel (rythme de l'apprentissage : 5 semaines en entreprise - 3 semaines à l'université). Les enseignements sont dispensés par des spécialistes (50% des intervenants sont des professionnels) des différents domaines.

La formation s'appuie, dans le domaine technique, sur les compétences de l'UFR Sciences et Techniques et en particulier sur celles du département de « Chimie » et, dans le domaine de la commercialisation, sur les compétences du département « Techniques de commercialisation » de l'IUT de Cergy-Pontoise. Le partenaire de cette formation est le Centre de Formation d'Apprentis (CFA AFi 24) dédié à l'apprentissage de la Chimie et de la Biologie.

Savoir faire et compétences

PLUS D'INFOS

Crédits ECTS : 120

Durée : 2

Public concerné

- * Formation initiale
- * Formation continue

Nature de la formation :

Diplôme national de l'enseignement supérieur

EN SAVOIR PLUS

Centre de formation d'apprentis partenaire : AFi 24

N°	Compétences	Thèmes
1	Maîtriser des fondamentaux dans le domaine de la chimie ou de la biologie	Scientifique
2	Comprendre et analyser la politique commerciale et la stratégie marketing de l'entreprise	Marketing
3	Combiner les savoir-faire en chimie (ou biologie) et commerciaux en vue d'être capable d'apporter une solution technico commerciale à une problématique client	Développement commercial
4	Définir et mettre en œuvre des plans d'action commerciale	Développement commercial et marketing
5	Identifier et analyser les besoins, élaborer une solution argumentée et entretenir une relation client	Développement commercial, vente
6	Mener une négociation commerciale	Négociation
7	Conduire un projet répondant à une problématique commerciale	Gestion de projet
8	Gérer et développer de l'activité commerciale de l'entreprise	Vente
9	Etre capable de comprendre et communiquer sur les évolutions industrielles	Veille technologique
10	Maîtriser et utiliser les outils et techniques de communication	Communication
11	Analyser les documents comptables de l'entreprise, définir les outils de contrôle du budget	Gestion comptable et budgétaire

Contenu de la formation

Programme du M2

550 heures réparties en alternance 37 semaines en Entreprise et 15 semaines à l'université.

Enseignements	Durée
Environnement économique et juridique de l'entreprise	80h
<ul style="list-style-type: none">• Economie et organisation de l'entreprise <p>Les entreprises : points de repère, Les structures d'organisation et leur évolution</p>	30h
<ul style="list-style-type: none">• Gestion budgétaire et contrôle des coûts, Structure financière de l'entreprise, Trésorerie	30h
<ul style="list-style-type: none">• Environnement juridique de l'entreprise, Droit des sociétés <p>Nature juridique des activités économiques (contrats commerciaux), Droit social</p>	20h
Environnement commercial de l'entreprise	65h
<ul style="list-style-type: none">• Marketing B to B <p>Marketing en milieu industriel, Processus d'achat industriel,</p>	30h

Marketing stratégique et plan marketing Canaux d'interaction client / stratégie relationnelle	
• Gestion de la relation client Mode opératoire du marketing relationnel (d'une orientation produit à une orientation client)	20h
• Gestion des bases de données (clients, comptabilité...)	15h
Management et développement commercial	123h
• Prospecter pour consolider et développer l'entreprise Les techniques de prospection et fondamentaux de la négociation La vente aux grands comptes, aux administrations et PME	39h
• Approche de la relation vente Bases de communication interpersonnelle	64h
• Approcher le management des équipes de vente Structure et	20h

organisation de l'équipe commerciale Management d'une équipe commerciale	
Développement de l'efficacité personnelle et professionnelle	87 h
• Anglais des affaires Apprentissage du vocabulaire spécifique et des techniques de communication, Mises en situation	60h
• Méthodologie de projet Méthodologie de conduite de projet Méthodologie de rédaction et soutenance de projet	15h
• Restitution d'expérience Partage de l'expérience de chacun	12h
Réglementation et environnement économique	95h
•Législation - Normes Savoir trouver les normes et comprendre les contraintes juridiques	15h
•Hygiène et sécurité Fiche technique des produits (toxicité, normes REACH, Recyclage)	20h

<ul style="list-style-type: none"> • Aspect technique <p>Différentes techniques d'analyses chimiques et biochimiques (HPLC, Diagnostic,...) Logiciel de commande et maintenance robotique, Méthodologie: prélèvement, analyse (eau, air, biologique, chimique,...), incertitudes et validation de méthode- Qualité</p>	60h
Projet tutoré	100h
Période en entreprise (37 semaines)	

Conditions d'accès

La mention Chimie accueillera **au maximum 28 étudiants** pour l'année **2019-2020**

Les critères de sélection validés par la CFVU et le CA ont été reportés tels quels :

Le candidat devra être titulaire d'une Licence mention Chimie

Les étudiants doivent avoir eu de bons résultats dans les disciplines chimiques en adéquation avec les matières enseignées en M1 et avoir de bonnes connaissances expérimentales dans ces matières. Dans certains cas un entretien pourra être proposé.

Niveau de Français : Francophone ou B2/C1 (Score TCF >450)

Dates de la campagne de recrutement :

Début candidatures 01 avril

Fin dépôt dossiers 07 juillet

Publication résultats 13 juillet

Confirmation 20 juillet

Les candidatures au niveau M1 se font via une procédure en ligne e-
candidat

Des renseignements supplémentaires sur la formation sont disponibles sur les pages du [Département de Chimie](#)

Les dossiers sont examinés au fil de l'eau à partir du 1 avril 2019

La formation de M2 parcours de la mention Ingénierie Technico-commerciale accueillera **au maximum 20 étudiants** pour l'année **2019-2020**

Les critères de sélection validés par la CFVU et le CA ont été reportés tels quels :

Le candidat devra avoir validé un Master 1 ou 2 à dominance scientifique (chimie, physico-chimie, biologie, biochimie, principalement, voire physique, ...).

Une expérience en relation client (hôtesse de caisse, restauration, ...) durant un job étudiant est appréciée

Être parmi les 20 premiers à signer un contrat d'alternance

Dates de la campagne de recrutement : du 1er février au 15 juin 2019

Les candidatures se font directement au niveau du M2 via une

Les dossiers sont examinés au fil de l'eau à partir du 1er février 2019

Emilie Compain-Delfosse

Site de Neuville 3/2, bâtiment F, bureau 1-38, 5 mail Gay
Lussac - Neuville sur Oise - 95031 Cergy-Pontoise cedex

Tél. : 01 34 25 70 34 - Fax : 01 34 25 69 66

Mél. : emilie.compain-delfosse@u-cergy.fr

Insertion professionnelle

De **nombreux débouchés** sont ouverts dans les grandes entreprises nationales ou internationales, mais aussi dans les PME-PMI, assurant la *production*, la *transformation* mais surtout la *distribution et/ou la commercialisation de produits chimiques* et/ou biochimiques d'instrumentation analytique, biotechnologique, ...

- Les emplois visés sont ceux de :
- Cadres technico-commerciaux de terrain ou sédentaires
- Ingénieur d'application,
- Supports spécialistes produits,
- Accounts manager
- Vendeurs spécialisés,

- Responsable Grands comptes
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel

Secteur(s) d'activité (santé, énergie, enseignement...)	entreprises commercialisant des produits chimiques, biologiques, des appareillages d'analyses, des prestations de services, ...
Métier(s)	ingénieur technico-commercial, responsables des ventes, commercial grands comptes, ingénieur d'affaires, ...

Composante

UFR sciences et techniques

Lieu(x) de la formation

Neuville

Responsable(s)

Fichet Odile

Odile.Fichet@u-cergy.fr

Marcenac Françoise

Francoise.Marcenac@u-cergy.fr

Contact(s) administratif(s)

Emilie Compain-delfosse

emilie.compain-delfosse@u-cergy.fr