# Ingénierie technico-commerciale

**Ce Master 2 propose aux étudiants ayant obtenu un master 1 ou 2 dans les domaines scientifiques et techniques (chimie, biologie, physique, électronique …) d'acquérir une double compétence "techniques de négociation / vente**

## Présentation

**RNCP38703** - CY CERGY PARIS UNIVERSITÉ - Date de publication de l'enregistrement 01-03-2024

Le Master 2 "Ingénierie technico-commerciale" propose aux étudiants ayant obtenu un master 1 ou 2 dans les domaines scientifiques et techniques (chimie, biologie, physique, électronique ...) d'acquérir une double compétence "techniques de négociation / vente" appliquée aux produits de haute technologie.  Leur formation scientifique antérieure doublée de cette nouvelle compétence permet aux alternants formés de jouer l'interface entre les services de R&D, de production de l'entreprise et les clients.

**Objectif de la formation**

Le parcours 2ème année de Master Chimie Ingénierie Technico-Commerciale forme des professionnels capables d'intégrer des compétences techniques pointues avec une forte expertise commerciale en négociation/vente.Le programme vise à identifier les usages numériques et à analyser leurs impacts sur les secteurs de la chimie. Un des axes majeurs de la formation est le développement d'une pensée critique et originale, mobilisant des savoirs hautement spécialisés. Les étudiants seront encouragés à résoudre des problèmes complexes, en intégrant des connaissances provenant de divers domaines pour apporter des contributions novatrices, notamment dans des contextes internationaux. Une attention particulière sera portée à la capacité d'analyse réflexive, essentielle pour comprendre les enjeux réglementaires et environnementaux. La formation prépare à gérer et conduire des projets de recherche, de développement en chimie et à les commercialiser. Cela implique la conception, la coordination d'équipe et l'évaluation des résultats. Les apprenants devront également démontrer une maîtrise des principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale.

## Durée de la formation

- 1 année

## Lieu(x) de la formation

- Site de Neuville

## Public

**Niveau(x) de recrutement**

- Master 1

## Langues d'enseignement

- Français

## Rythme

- Temps plein
- En alternance

## Modalités

- Présentiel

## Admission

### Pré-requis

**Formation(s) requise(s)**

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

### Candidature

**Modalités de candidature**

- Inscription en ligne sur le site du CFA partenaire (https://www.afi24.org/produit/2eme-annee-master-ingenierie-commerciale/) - Etude du dossier (CV, Lettre de Motivation, Relevés de Notes) - Entretien de motivation

**Modalités de candidature spécifiques**

Il est possible d'intégrer le master via une VAP85

Les personnes en situation d'handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

**Conditions d'admission / Modalités de sélection**

Le master 2 accueille au maximum 20 étudiants. Il faut donc être parmi les 20 premiers à signer un contrat d'alternance

## Et après ?

### Niveau de sortie

**Année post-bac de sortie**

- Bac +5

**Niveau de sortie**

- BAC +5

### Activités visées / compétences attestées

Maîtriser des fondamentaux dans le domaine de la chimie ou de la biologie - Comprendre et analyser la politique commerciale et la stratégie marketing de l' entreprise - Combiner les savoir-faire scientifiques (chimie, biologie …) et commerciaux en vue d'être capable d'apporter une solution technico commerciale à une problématique client - Définir et mettre en œuvre des plans d'action commerciale - Identifier et analyser les besoins, élaborer une solution argumentée et entretenir une relation client - Mener une négociation commerciale - Conduire un projet répondant à

## Renseignements

odile.fichet@cyu.fr

+33134257050

Tout renseignement complémentaire est à demander à :
- Aurélie Guy - Secrétariat Pédagogique (aurelie.guy@cyu.fr)
- Odile Fichet - Responsable de formation (odile.fichet@cyu.fr)

une problématique commerciale - Gérer et développer de l'activité commerciale de l' entreprise - Etre capable de comprendre et communiquer sur les évolutions industrielles - Maitriser et utiliser les outils et techniques de communication - Analyser les documents comptables de l'entreprise, définir les outils de contrôle du budget

## Poursuites d'études

- Ce master n'engendre pas de poursuite d'étude

## Programme

Une grande partie de la formation universitaire est consacrée aux techniques de ventes / négociation / marketing (40%). 25% des heures d'enseignement traitent des contextes économiques et juridiques, 15% des aspects techniques et 20% de développement personnel.