

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

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.

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

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

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 une problématique commerciale - Gérer et développer de l'activité commerciale de l'entreprise - Etre capable de comprendre et communiquer sur les évolutions industrielles - Maîtriser 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

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)

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.