

Master 2 Chimie : Ingénierie technico-commerciale (ITC)



Ce Master 2 propose aux étudiants ayant obtenu un master 1 ou 2 dans un domaine scientifique ou technique (chimie, biologie, physique, électronique ...) d'acquérir une double compétence en "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 un domaine scientifique ou technique (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 ou 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. La formation prépare à la gestion complète d'un cycle de vente de produits ou services de haute technicité. Cela implique la conception de la démarche, sa coordination et l'évaluation des résultats. Les apprenants devront également maîtriser les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale.

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, automatisme ...) ou un diplôme d'ingénieur dans l'un de ces domaines

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

Candidature

Modalités de candidature

- Inscription en ligne sur le site du CFA partenaire (<https://www.afi24.org/formations/2eme-annee-master-chimie-parcours-ingenierie-technico-commerciale/>) dès maintenant
- Etude du dossier (CV, Lettre de Motivation, Relevés de Notes) au fil de l'eau
- Entretien de motivation à partir de février 2026

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

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)

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 scientifique de la formation initiale - Comprendre et analyser la politique commerciale et la stratégie marketing de l'entreprise - Combiner les savoir-faire scientifiques 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

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.