

master

# Chimie

## parcours Ingénierie technico-commerciale

Formation en alternance

Responsable de formation M2 ITC

Odile Fichet

odile.fichet@cyu.fr - 01 34 25 70 50

Secrétaire pédagogique

Aurélié Guy

aurelie.guy@cyu.fr - 01 34 25 70 34

**CY Cergy Paris Université**

**CY Tech sciences et techniques**

Site de Neuville 3/2

bâtiment F, bureau 1-38

5 mail Gay Lussac - Neuville sur Oise

95031 Cergy-Pontoise cedex

[www.cyu.fr](http://www.cyu.fr)



# Présentation

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

## Savoirs faire et compétences visées

- Maîtriser des fondamentaux dans son domaine scientifique de 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.
- Être 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.

## Admission

La campagne de recrutement se déroule de début février à fin juin.

Les candidatures doivent être déposées en ligne sur le site de l'AFI24, notre CFA partenaire ([www.afi24.org](http://www.afi24.org)).

Les dossiers sont examinés au fil de l'eau et les candidats convoqués à des entretiens individuels.

Il est possible d'intégrer le master via une VAP85.

La capacité d'accueil est limitée à 20 étudiants. Avoir exercé un job étudiant dans le domaine de la restauration ou de l'accueil est un atout pour intégrer la formation.

## Programme

La formation universitaire réalisée sur 15 semaines (5 sessions de 3 semaines chacune) se répartit de la façon suivante :

- 40 % de techniques de ventes / négociation / marketing
- 25 % de contextes économiques et juridiques,
- 15 % d'aspects techniques
- 20 % de développement personnel.

Ces sessions de formations alternent avec de sessions de 5 semaines en entreprise.



## DÉBOUCHÉS

Les postes occupés sont :

- ingénieur technico-commercial sédentaire,
- ingénieur technico-commercial terrain,
- ingénieur d'application,
- spécialiste support technique,
- chargé(e) d'affaires.

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 biologiques, d'instrumentation analytique, biotechnologique ou de tout autre produit de haute technicité.

70 % des apprentis ont une proposition d'emploi le jour de leur soutenance finale (en septembre) et ils trouvent tous un emploi dans le domaine pour lequel ils ont été formés moins de 3 mois après leur début de recherche active.