

Share



Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

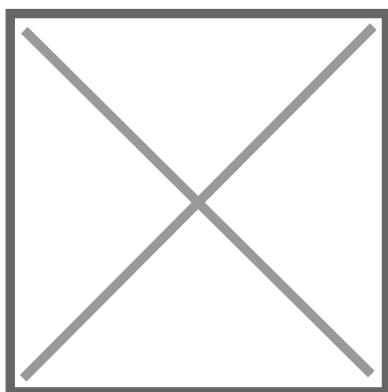
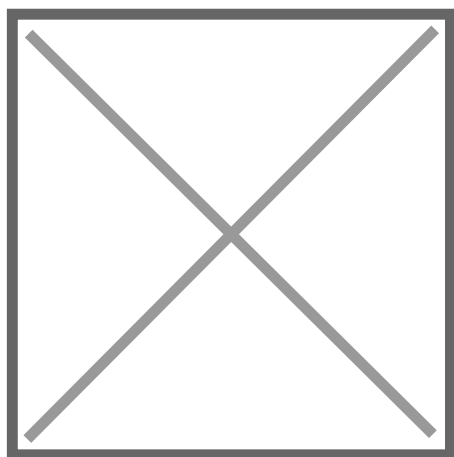
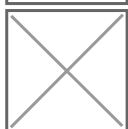
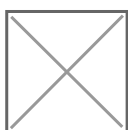
Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

Add to Compare

LP Vente, marketing en instrumentation et réactifs de laboratoires



Licence professionnelle (Vocational undergraduate degree)

Specialisation Industries pharmaceutiques, cosmétologiques et de santé : gestion, production et valorisation

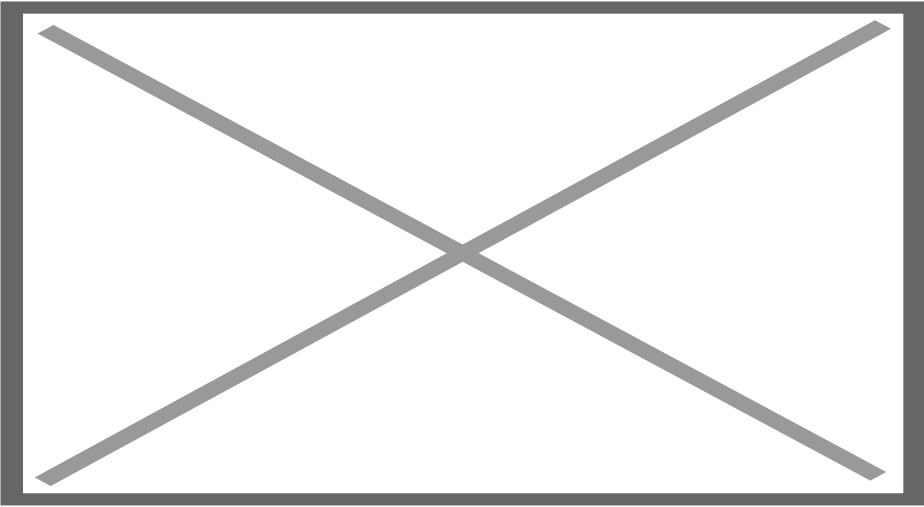
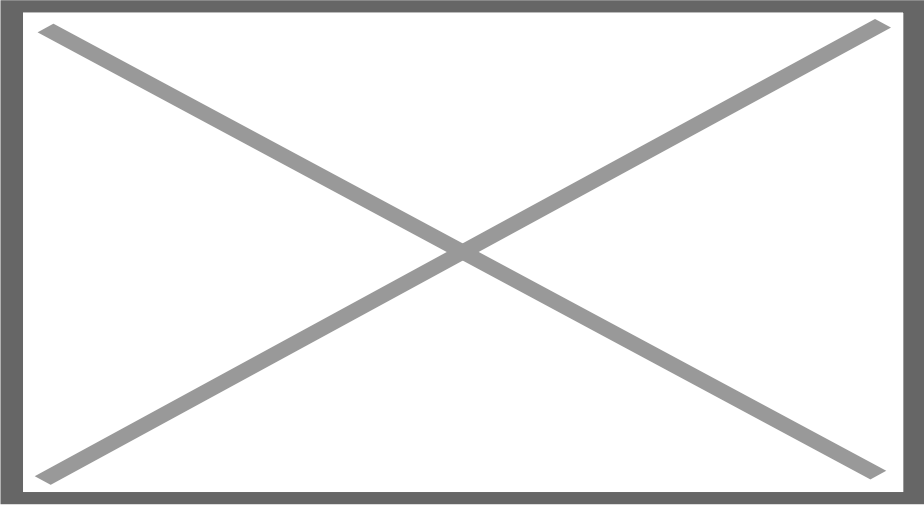
Enrolment type

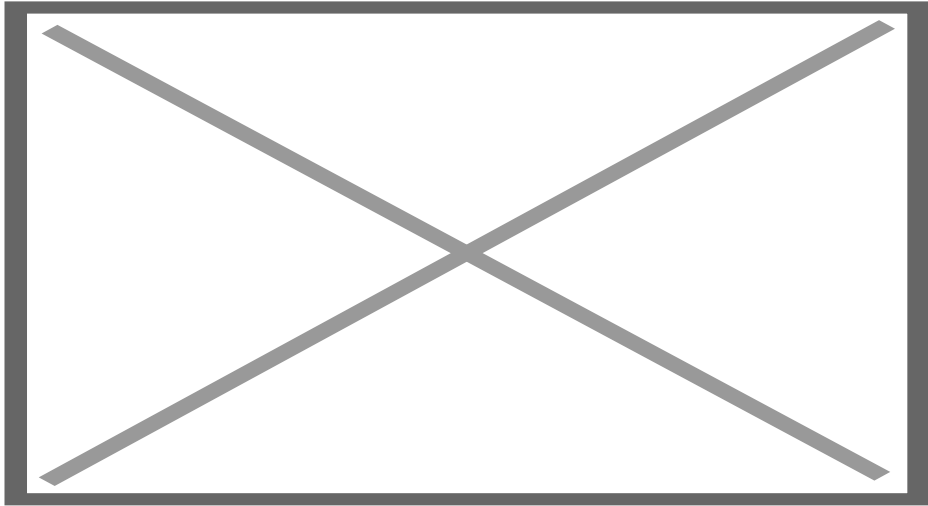
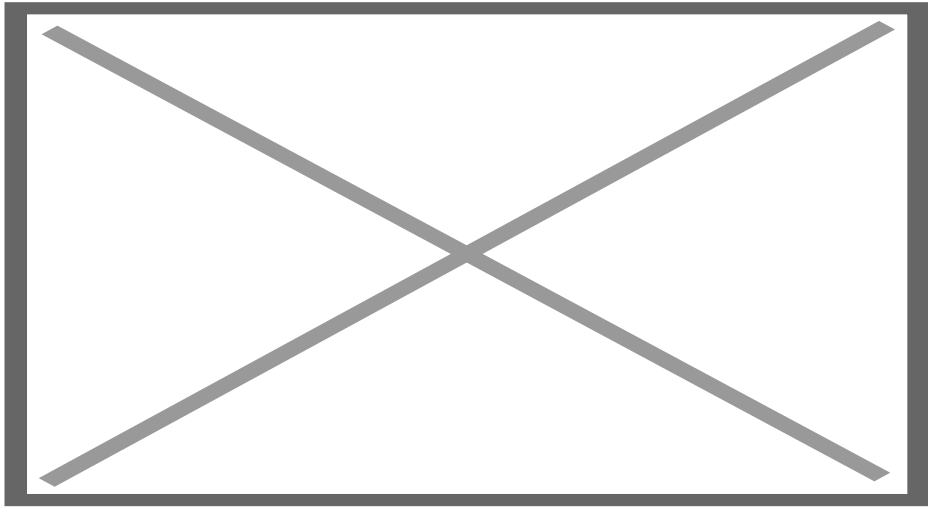
Full-time academic programmes Work-study programme Life-long learning

Language(s) of instruction

French

[Télécharger la fiche détaillée](#)





■ ■

Information

- [Application requirements](#)
- [Schedule](#)

Admission

Capacity

Available Places

16
Programme

Bloc Formation humaine & Secteur professionnel

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
UE2a : Connaissance du domaine professionnel	3	Annualisé	10	12				

UE2a : Connaissance du domaine professionnel

ECTS : 3

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 10

Directed study: 12

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Environnement professionnel

pour VMIRL:

Environnement professionnel, métier
 Conjoncture et état du marché, attentes de
 l'entreprise pour le commercial et réciproquement,
 Marché de l'entreprise et de la concurrence,
 Notions de qualité : vocabulaire, acteurs de la
 qualité (ANSM, organismes de certification,
 Cofrac), normes ISO 9001, planification annuelle
 du SMQ, marquage CE, réclamations clients, FAQ,
 processus commercial et service clients, audits
 internes, satisfactions clients

pour SCIRL:

Environnement professionnel, secteur d'activité,
 majors du domaine
 Législation, règles, certifications du domaine
 d'activité

Présentation de l'entreprise / Implication dans la
 formation:

Recherche d'informations sur l'entreprise d'accueil
 et ses activités

Prise de parole, réalisation d'un diaporama

Attitude et comportement en formation

Learning objectives

Environnement professionnel:

pour VMIRL:

- s'adapter à l'environnement du secteur professionnel

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
UE1 : Formation générale	5	Annualisé	29	41	0			

UE1 : Formation générale

ECTS : 5

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 29

Practical study : 0

Directed study: 41

Language(s) of instruction

Anglais

Remote teaching

non

Programme/contents

Communication en langue française:

Fondamentaux de la communication écrite et orale

Prise de parole : construction d'un exposé, outils pratiques, effets visuel, vocal et verbal

Attitude et comportement, assertivité

Interculturalité

Communication en langue anglaise:

Règles de grammaire,

vocabulaire général et spécifique

NTIC:

Logiciels d'utilisation courante (tableur, traitement de texte, conception de diaporama),

Internet et recherche d'information

Learning objectives

Communication en langue française:

- présenter un sujet de son choix
- interagir avec un auditoire
- utiliser un vocabulaire approprié
- argumenter ses choix
- structurer un rapport
- s'adapter à des environnements humains différents dans le cadre professionnel
- s'adapter à ses interlocuteurs pour faire comprendre et faire accepter un message professionnel

Communication en langue anglaise:

- se présenter
- rédiger un compte-rendu
- prendre des notes et répondre au téléphone
- résumer un document écrit
- répondre au téléphone

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
UE6a : Formation professionnelle spécialisée - domaines d'activités	3	Annualisé	20	10				

UE6a : Formation professionnelle spécialisée - domaines d'activités

ECTS : 3

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 20

Directed study: 10

Language(s) of instruction

Anglais

Remote teaching

non

Programme/contents

Connaissances des domaines d'activités:

pour VMIRL :

Marchés publics, acheteurs centrale d'achat, grands comptes, groupement d'achats publics et privés, Législation des marchés publics, Place du droit des affaires dans le cadre juridique général : encadrement juridique et statut de l'agent commercial, pratique contractuelle commerciale, règles de responsabilité en droit des affaires
Panorama mondial des biotechnologies santé

pour SCIRL :

Domaines du diagnostic in-vitro, dispositif médical, équipement et matériel médical
Notions de qualité : vocabulaire, acteurs de la qualité (ANSM, organismes de certification, Cofrac), normes ISO 9001, planification annuelle du SMQ, marquage CE, réclamations clients, FAQ, processus commercial et service clients, audits internes, satisfactions clients

Learning objectives

Connaissances des domaines d'activités:

pour VMIRL :

- cartographier les différents acteurs de son secteur
- répondre aux marchés publics (Appel d'offres MAPA)

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	dist
UE3 : Techniques de vente	6	Annualisé	50	10	10				

UE3 : Techniques de vente

ECTS : 6

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 50

Practical study : 10

Directed study: 10

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Négociation : étapes d'une négociation en face à face,

Gestion de l'activité commerciale,

Suivi de clientèle,

Organisation management du secteur

KOL Networking, nouveaux outils du commercial

Learning objectives

identifier les différents types de profils de ses interlocuteurs

- comprendre les enjeux et attentes de ses clients
- comprendre les comportements et les attitudes favorables à la négociation
- maîtriser les différentes étapes d'une négociation face à face

Type of assessment

Evaluation Continue non Intégrale

[UE4 :](#)

[Vente, gestion, marketing](#)

6 Annualisé 70 10 20

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class	distance learning
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------	-------------------

■

UE4 : Vente, gestion, marketing

ECTS : 6

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 70

Practical study : 20

Directed study: 10

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Vente:

Fonction et missions de l'account manager,

Etapes clés d'une vente complexe,

Pilotage d'une vente d'affaire,

Spectre de décision

Economie, gestion:

Base de données entreprise, gestion de la

relation client, customer relationship

management (CRM) : bases, définition,

intégration dans l'entreprise, utilisation pour les

activités marketing, commerciale et service

après-vente

Marketing:

Marketing de la santé : dépenses de santé,

évolution de la consommation médicale, offre

médicale, demande de soins, grands acteurs,

MKG spécifiques,

Marketing B to B : généralités, spécificités,

processus d'achat, démarche commerciale,

politiques de distribution, communication,

produit et prix,

Marchés publics, Web marketing :

caractéristiques, web et e-commerce, e-mailing,

marketing viral, environnement juridique,

référencement, indicateurs, outils/mise en

application

Marketing téléphonique

Learning objectives

Vente:

- identifier les motivations et les enjeux de son interlocuteur

Bloc Communication spécialisée & Mises en situation

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
UE7 : Outils de communication spécialisée	7	Annualisé	20	35				

UE7 : Outils de communication spécialisée

ECTS : 7

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 20

Directed study: 35

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Communication appliquée à la vente:

Gestion de la relation

Stress de la relation

Affirmation de soi

Marketing téléphonique:

Outils de la vente par téléphone

Learning objectives

Communication appliquée à la vente:

- maîtriser ses émotions pour bien communiquer en situation professionnelle
- gérer une relation professionnelle et le stress généré

Marketing téléphonique:

- prospecter par téléphone
- rédiger un scénario de l'appel téléphonique
- faire preuve d'une capacité d'écoute et d'analyse factuelle rapide,
- argumenter, synthétiser, conclure l'entretien en proposant l'envoi de documents, un rendez-vous chez le client
- rédiger un compte rendu de l'entretien

Type of assessment

Evaluation Continue Intégrale

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
UE6b : Formation professionnelle spécialisée - anglais technique	3	Annualisé	28	22				
■								

UE6b : Formation professionnelle spécialisée - anglais technique

ECTS : 3

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 28

Directed study: 22

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Anglais technique:

Vocabulaire spécifique

Conversation téléphonique

Learning objectives

Anglais technique:

- lire et exploiter des notices d'informations ou des documents techniques
- lire et comprendre les référentiels et normes internationales
- tenir une conversation téléphonique dans le cadre professionnel
- rédiger un rapport d'étude
- rédiger des procédures techniques

Type of assessment

Evaluation Continue non Intégrale

UE8 : Mises en situation	7	Annualisé	3	27	20
--	---	-----------	---	----	----



UE8 : Mises en situation

ECTS : 7

Semester: Annualisé

Detail

Lecture: 3

Practical study : 20

Directed study: 27

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Etudes de cas (VM-IRL) :

Salon professionnel

Présentation d'une entreprise créée

Etudes de cas (SC-IRL) :

Règles d'hygiène et sécurité en laboratoire

Projets (VM-IRL) :

Etude et création d'une entreprise

Projet interdisciplinaire interparcours

Projets (SC-IRL):

Prise en charge de matériels d'analyse

physicochimiques (balance analytique, pH-mètre,

spectrophotomètre, burette automatique, CLHP) :

mise en marche, diagnosctic de fonctionnement,

réparation

Projet interdisciplinaire interparcours

Connaissance des réactifs de laboratoire:

Réactifs chimiques et biologiques, matériaux de

référence

Entretiens professionnels:

Entretien d'embauche, Curriculum Vitae, Lettre de

motivation

Learning objectives

Etudes de cas (VM-IRL):

- préparer un salon professionnel
 - accueillir et orienter un client sur stand
 - étudier les acteurs concurrents présents à un salon professionnel
 - présenter une entreprise créée
- Etudes de cas (SC-IRL) :
- savoir manipuler en appliquant les règles d'hygiène et sécurité en laboratoire

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
UE5 : Projet tuteuré	4	Annualisé		6				
■								

UE5 : Projet tuteuré

ECTS : 4

Semester: Annualisé

Detail

Directed study: 6

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Mise en application des acquis dans la réalisation autonome d'un projet défini : approfondissement des compétences spécifiques et transversales

Learning objectives

Capacité à réaliser les missions confiées en entreprise

Rapport écrit

Rapport oral

Overall organisation

maîtres d'apprentissages

tuteurs pédagogiques

jury

Type of assessment

Evaluation Continue Intégrale

[UE2b :](#)

[Adaptation](#)

6

Annualisé

[professionnelle](#)

Subjects	ECTS	Semester	Lecture	directed study	practical class	Lecture/directed study	Lecture/practical class	directed study/practical class
----------	------	----------	---------	----------------	-----------------	------------------------	-------------------------	--------------------------------

■

UE2b : Adaptation professionnelle

ECTS : 6

Semester: Annualisé

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Adaptation professionnelle

Learning objectives

savoir réaliser les missions confiées dans le cadre de l'apprentissage en entreprise

Overall organisation

appréciation maître apprentissage

Type of assessment

Evaluation Continue Intégrale

[UE9 :](#)

[Missions](#)

[apprentissage](#)

[entreprise](#)

6

Annualisé

UE9 : Missions apprentissage entreprise

ECTS : 6

Semester: Annualisé

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Evaluation des qualités relationnelles, des niveaux des connaissances générales et scientifiques et du savoir-faire technique

Learning objectives

pour VMIRL :

Capacité relationnelles dans la réalisation des missions impliquant les échanges avec les clients
Comprendre le besoin du client et savoir lui apporter une offre adaptée
Savoir gérer les bases de données en rapport avec la vente et la prospection

pour SCIRL :

Capacité relationnelles dans la réalisation des missions impliquant les échanges avec les clients en direct et/ou en hotline
Savoir analyser le comportement des matériels, savoir localiser une panne et savoir effectuer l'intervention nécessaire pour y remédier
Savoir gérer les bases de données en rapport avec la remise en état du matériel

Type of assessment

Evaluation Continue Intégrale

[UE10 : Retour d'apprentissage](#) 4 Annualisé 10



UE10 : Retour d'apprentissage

ECTS : 4

Semester: Annualisé

Detail

Directed study: 10

Language(s) of instruction

Français

Remote teaching

non

Programme/contents

Restitution des acquis de l'année en entreprise en parallèle des enseignements suivis, bilan personnel

Learning objectives

Restituer à l'écrit et à l'oral les actions menées dans le cadre de ses missions en entreprise

Échanger avec le jury de soutenance pour expliquer ses activités, en déterminer les impacts et les perspectives

Présenter un rapport bien construit et rédigé, avec un fil directeur, en utilisant un vocabulaire approprié

Overall organisation

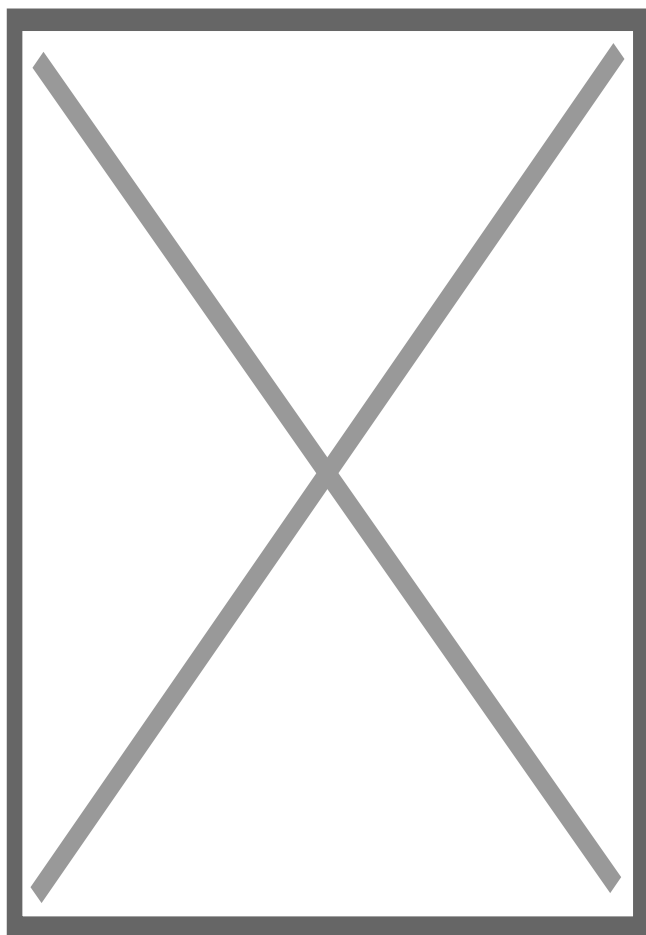
Tuteur pédagogique et jury

Type of assessment

Evaluation Continue Intégrale

Training campus

Javascript est requis pour visualiser cette carte.



Orsay Bures

Orsay / Bures-sur-Yvette

Bus 4607, 4626

RER B Orsay ville ou Bures-sur-Yvette

[Voir](#)

Library

Community center

Contact

- **Isabelle LE POTIER**

<http://www.universite-paris-saclay.fr/formation/licence-professionnelle/industries-pharmaceutiques-cosmetologiques-et-de-sante-gestion-production-et-valorisation/lp-vente-marketing-en-instrumentation-et-reactifs-de-laboratoires>