

Partager



Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

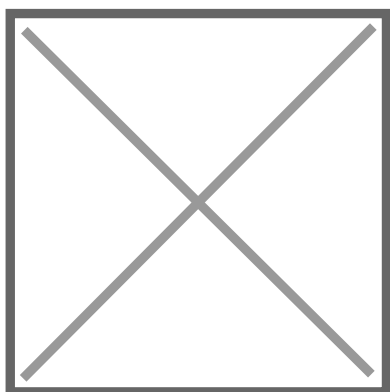
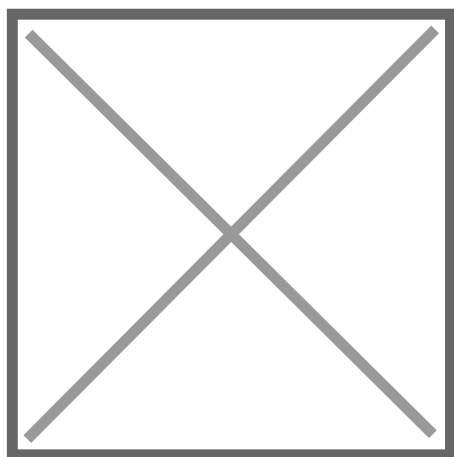
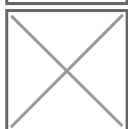
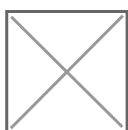
Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

Ajouter au comparateur

LP Vente, marketing en instrumentation et réactifs de laboratoires



Licence professionnelle

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

Régime(s) d'inscription

Formation initiale Formation en apprentissage Formation continue

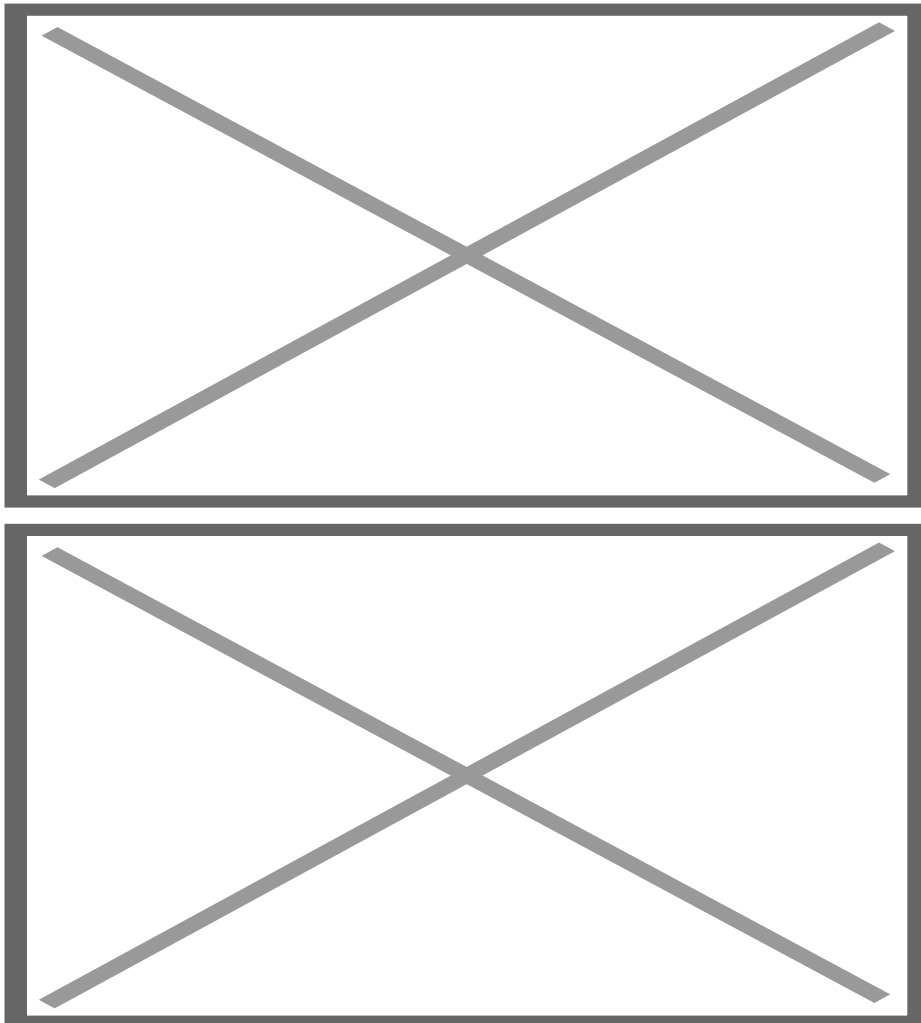
Langue(s) d'enseignement

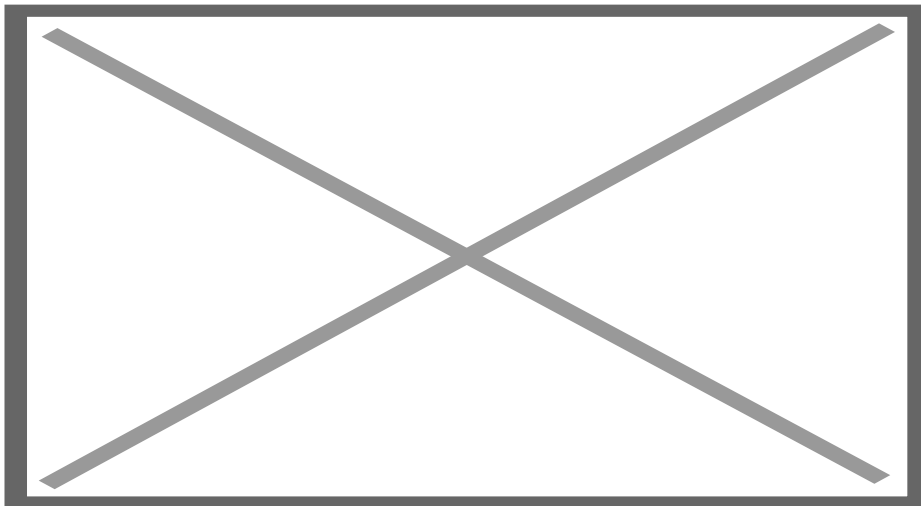
Français

La formation vise une double compétence pour les titulaires diplômés Bac+2 en biologie ou chimie en leur apportant des compétences en techniques de vente, gestion et marketing. Les diplômés évoluent au sein d'entreprises (de la PME à la multinationale) de fourniture et/ou fabrication d'instrumentation et de réactifs de laboratoire.

La formation fonctionne en apprentissage avec un lien étroit formation-entreprise entretenu toute l'année. Chaque apprenti est suivi durant l'année par un tuteur pédagogique (enseignant de l'UFR pharmacie ou de l'ESTBA) qui évalue sa progression aussi bien au niveau pédagogique qu'en entreprise. Le tuteur visite au moins une fois son apprenti en entreprise. Il l'aide à la rédaction de ses rapports (projet tuteuré, rapport final) et à la préparation des soutenances (projet tuteuré, soutenance finale).

[Télécharger la fiche détaillée](#)





■ ■

Informations

- [Présentation](#)
- [Admission](#)
- [Programme](#)

Présentation

Compétences

Les connaissances sont une découverte puisque le but pédagogique de la formation est l'obtention d'une double compétence pour les diplômés. Cette année est également une étape d'orientation vers l'éventail des postes proposés dans la relation client, et dans lesquels ils préfèrent développer leur parcours professionnel. Les connaissances théoriques acquises en formation bac +2 doivent être des bases solides et diversifiées qu'ils mettront en œuvre et affineront durant la partie entreprise de l'année de formation et leur future vie professionnelle. Le choix de postes est varié, sédentaire ou itinérant, avec une spécialisation possible en entreprise vers le marketing ou la vente. Ceci implique le développement de capacités communes qui sont classées selon : C1 : capacités liées aux rapports humains et organisationnels dans l'entreprise C2 : capacités liées aux sciences et techniques C3 : capacités liées à l'entreprise Les compétences sont: Communication personnelle et appliquée aux secteurs d'activité , anglais usuel et technique, NTIC, connaissance des domaines professionnels , travail personnel ou en équipe lors de mises en situation, apprentissage et donc connaissance de la vie et obligations du monde de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

Ce parcours, initialement dénommé "Technico commercial" sous l'intitulé de licence professionnelle Instrumentation et réactifs de laboratoire, est ouvert depuis septembre 2005. La formation propose aux étudiants (10 à 16) l'obtention d'une double compétence, caractéristique qui lui vaut d'être continuellement soutenue par le monde professionnel de l'instrumentation de laboratoire (CIFL). C'est ainsi par concertation avec cet organisme et les professionnels partenaires de la formation que la décision de modifier son intitulé qui devient Vente, marketing en instrumentation et réactifs de laboratoire (VMIRL) représente, au plus près, les métiers auxquels les diplômés de la formation pourront accéder directement après l'obtention du diplôme. Une enquête réalisée par le CIFL en 2012 auprès de ses adhérents montre que les intentions d'embauche de jeunes dans ce domaine d'activités sont prometteuses. Ces entreprises évaluent leurs capacités d'embauche de jeune diplômés à 50 jeunes commerciaux (sur 500 embauches totales) par an prioritairement issus d'une formation en double compétence, de niveau licence professionnelle et/ou master. Ces chiffres devraient être en croissance dans les années à venir, car liés à une pyramide des âges favorable à l'embauche. Elle est jusqu'à maintenant ouverte, après sélection, aux étudiants titulaires de DUT (chimie, génie biologique), L2 (chimie et biologie), DEUST (biotechnologies) et l'essentiel de l'effectif est issu du vivier BTS (axés sur le laboratoire d'analyses médicales ou de chimie). L'insertion professionnelle est satisfaisante. Les résultats d'une enquête menée pour la dernière évaluation AERES ne notait aucun diplômé en recherche d'emploi. Les objectifs pédagogiques sont les mêmes depuis l'ouverture de la formation:

- formation professionnelle,
- double compétence,
- savoir faire et savoir être dans le milieu de l'instrumentation de laboratoire. Afin de pouvoir maintenir un niveau théorique et comportemental acceptable, la pédagogie doit être adaptée en continu (d'une année sur l'autre et même au cours d'une même année). Cet effort continu nécessite une équipe pédagogique soudée, quel que soit le lieu de l'enseignement (UFR de Pharmacie, ESTBA), la nature de l'enseignement et le cœur de métier de l'intervenant (enseignant, enseignant/chercheur, professionnel). Nous nous appuyons aussi sur les maîtres d'apprentissage et le CFA Leem Apprentissage. Dans le but d'atteindre cet objectif, les contenus ont été réorientés depuis son ouverture (rentrée 2005) en fonction des demandes des professionnels partenaires de la formation, en particulier les maîtres d'apprentissage. Un gros effort est demandé aux étudiants dans les domaines généraux de la communication écrite et orale, en français et en anglais à la connaissance du milieu professionnel et à la réalisation d'études de cas. Cet effort est matérialisé par 63% des heures de formation (hors projet tuteuré de 140 heures en

entreprise) et du travail personnel ou en équipes pour mener à bien tous les exercices de recherche et transmission d'informations professionnelles. La part technique: vente, gestion et marketing occupe 37% des heures de formation (hors projet tuteuré).

Admission

Capacité d'accueil

Places

16

Public visé et prérequis

Bac+2 en biologie ou chimie (BTS, DUT, L2)

Pièces justificatives

Facultatives

Document justificatif des candidats exilés ayant un statut de réfugié, protection subsidiaire ou protection temporaire en France ou à l'étranger (facultatif mais recommandé, un seul document à fournir) :

- Carte de séjour mention réfugié du pays du premier asile
- OU récépissé mention réfugié du pays du premier asile
- OU document du Haut Commissariat des Nations unies pour les réfugiés reconnaissant le statut de réfugié
- OU récépissé mention réfugié délivré en France
- OU carte de séjour avec mention réfugié délivré en France
- OU document faisant état du statut de bénéficiaire de la protection subsidiaire en France ou à l'étranger.

Programme

Bloc Formation humaine & Secteur professionnel

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
UE2a : Connaissance du domaine professionnel	3	Annualisé	10	12							

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
■											

UE2a : Connaissance du domaine professionnel

ECTS : 3

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 10

Travaux dirigés : 12

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

Environnement professionnel:

pour VMIRL:

- s'adapter à l'environnement du secteur professionnel
- analyser son activité et celle de son service pour la

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
<u>UE1 : Formation générale</u>	5	Annualisé	29	41	0						

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
■											

UE1 : Formation générale

ECTS : 5

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 29

Travaux pratiques : 0

Travaux dirigés : 41

Langue d'enseignement

Anglais

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

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

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
<u>UE6a : Formation professionnelle spécialisée - domaines d'activités</u>	3	Annualisé	20	10							

UE6a : Formation professionnelle spécialisée - domaines d'activités

ECTS : 3

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 20

Travaux dirigés : 10

Langue d'enseignement

Anglais

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

Connaissances des domaines d'activités:

pour VMIRL :

- cartographier les différents acteurs de son secteur
- répondre aux marchés publics (Appel d'offres, MAPA)
- répondre aux attentes des acheteurs de centrales d'achats

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
UE3 : Techniques de vente	6	Annualisé	50	10	10						

UE3 : Techniques de vente

ECTS : 6

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 50

Travaux pratiques : 10

Travaux dirigés : 10

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

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

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue non Intégrale

[UE4 : Vente,
gestion,
marketing](#)

6 Annualisé 70 10 20

UE4 : Vente, gestion, marketing

ECTS : 6

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 70

Travaux pratiques : 20

Travaux dirigés : 10

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

Vente:

- identifier les motivations et les enjeux de son interlocuteur
- argumenter dans une logique bénéfice client et traiter efficacement les objections
- réaliser un entretien de négociation d'affaire
- comprendre le principe d'une négociation comme un outil de pérennisation de la relation client

Economie, gestion:

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
UE7 : Outils de communication spécialisée	7	Annualisé	20	35							

UE7 : Outils de communication spécialisée

ECTS : 7

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 20

Travaux dirigés : 35

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

Communication appliquée à la vente:

Gestion de la relation

Stress de la relation

Affirmation de soi

Marketing téléphonique:

Outils de la vente par téléphone

Objectifs d'apprentissage

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

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
UE6b : Formation professionnelle spécialisée - anglais technique	3	Annualisé	28	22							

UE6b : Formation professionnelle spécialisée - anglais technique

ECTS : 3

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 28

Travaux dirigés : 22

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

Anglais technique:

Vocabulaire spécifique

Conversation téléphonique

Objectifs d'apprentissage

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

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue non Intégrale

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

UE8 : Mises en situation

ECTS : 7

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 3

Travaux pratiques : 20

Travaux dirigés : 27

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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,

diagnostic 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

Objectifs d'apprentissage

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

Projets (VM-IRL) :

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
UE5 : Projet tuteuré	4	Annualisé		6							
■											

UE5 : Projet tuteuré

ECTS : 4

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Travaux dirigés : 6

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

Capacité à réaliser les missions confiées en entreprise

Rapport écrit

Rapport oral

Organisation générale et modalités pédagogiques

maîtres d'apprentissages

tuteurs pédagogiques

jury

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

[UE2b :](#)

[Adaptation](#)

[professionnelle](#)

6

Annualisé

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
■											

UE2b : Adaptation professionnelle

ECTS : 6

Semestre calendaire : Annualisé

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

Adaptation professionnelle

Objectifs d'apprentissage

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

Organisation générale et modalités pédagogiques

appréciation maître apprentissage

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

[UE9 : Missions](#)

[apprentissage](#)

6

Annualisé

[entreprise](#)

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
■											

UE9 : Missions apprentissage entreprise

ECTS : 6

Semestre calendaire : Annualisé

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

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

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

[UE10 : Retour
d'apprentissage](#)

4

Annualisé

10

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
■											

UE10 : Retour d'apprentissage

ECTS : 4

Semestre calendaire : Annualisé

Détail du volume horaire

Travaux dirigés : 10

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Programme / plan / contenus

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

Objectifs d'apprentissage

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

Organisation générale et modalités pédagogiques

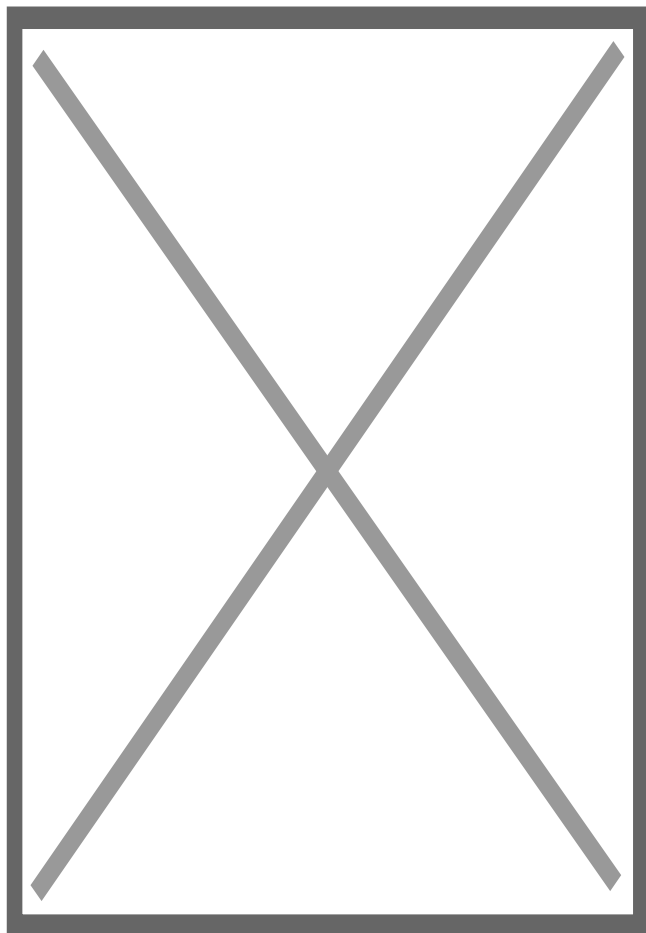
Tuteur pédagogique et jury

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

Campus de la formation

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](#)

Bibliothèque

Maison des associations

Contact(s)

- **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>