

Parcours M2 Ingénieur Technico-commercial (ITC)

Un parcours M2 en alternance à l'Université Lyon 1

Objectifs

Former des diplômés scientifiques à la double-compétence en leur offrant durant de l'année M2 une formation complémentaire essentielle pour se diriger vers la fonction technico-commerciale.

Domaines concernés : Médical et pharmaceutique, biotechnologies, biologie, mécanique, génie civil, chimie, physique, informatique, génie électrique, sciences financières... (non exhaustif)

Organisation

Un enseignement sur la base d'une formation active par projets et classe inversée.

- Combinaison de l'apport de connaissances théoriques et pratiques poussées, à une immersion en entreprise via l'alternance durant 2 semestres, de septembre à septembre.
- Format d'alternance : 2 semaines en formation, 5 semaines en entreprise, contrat de professionnalisation
- Une formation par des professionnels de l'entreprise et par des enseignants de l'Université Lyon 1 (domaine scientifique) et de l'IUT Gestion des Entreprises et Administrations (domaine commercial) :
 - ✓ Approfondissement scientifique
 - ✓ Développement technique et scientifique
 - ✓ Projet technico-commercial
 - ✓ Management commercial
 - ✓ Environnement économique, juridique et financier
 - ✓ Marketing
 - ✓ Anglais des affaires
 - ✓ Alternance en entreprise

Compétences et connaissances

- Maîtriser les connaissances techniques et scientifiques dans le domaine de formation
- Conduire un projet
- Manager une équipe, des ressources financières, matérielles
- Communiquer et gérer de l'information
- Rédiger des notes de synthèse et bilans techniques et commerciaux
- Savoir analyser l'évolution d'un marché
- Etre l'interface entre le client et les services de l'entreprise
- Proposer des solutions techniques
- S'adapter aux nouvelles technologies
- S'adapter à des interlocuteurs variés
- Gérer un portefeuille client
- Comprendre et analyser la politique commerciale de l'entreprise
- Comprendre et analyser la stratégie marketing de l'entreprise

Niveau d'emploi

Codes ROME:

D1407 - Relation technico-commerciale
H1102 - Management et ingénierie d'affaires

Emplois/métiers :

- Entreprises commerciales, industrielles ou sociétés de services
- Différentes tailles d'entreprise (PME/PMI, groupe industriel, ...).
- Ingénieur technico-commercial, ingénieur d'affaire, attaché technico-commercial.

DOUBLE COMPETENCE

MANAGEMENT
AFFAIRES
MARCHÉ
VENTE
TECHNIQUE
MARKETING
DEVELOPPEMENT
INTERNATIONAL
SCIENTIFIQUE
DIGITAL

ANGLAIS
COMMERCE
PROJET
RESEAU
CRM
ECONOMIE



Format du M2 :
Contrat de professionnalisation
Tarif : 15 € /heure
450 heures à l'université

Responsable :
Brigitte PREVEL
Scolarité :
Tiphaine SAMUEL

master-itc@univ-lyon1.fr

Tel : + 33 (0)472 44 58 92

<http://master2-itc.univ-lyon1.fr>