



Parcours M2 Ingénieur Technico-commercial (ITC)

DOUBLE COMPETENCE

MANAGEMENT	AFFAIRES	RESEAU
MARCHE	COMMERCE	
VENTE	PROJET	
TECHNIQUE		
MARKETING	DEVELOPPEMENT	
INTERNATIONAL		
SCIENTIFIQUE		CRM
DIGITAL		



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

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.