

Parcours Technico-commercial en instrumentation biotechnologique et biomédicale

Niveau de diplôme
Bac +3

ECTS
60 crédits

Durée
1 an

Composante
**Sciences Fondamentales
et Appliquées**

Présentation

La licence professionnelle mention Bio-industrie et Biotechnologies parcours Technico-commercial en instrumentation biotechnologique et biomédicale (LpTCIBB) permet aux étudiants diplômés à **minima d'un Bac+2 scientifique, technologique ou commercial d'acquérir une double compétence** dans les domaines de la biosanté d'une part, de la vente et de la communication d'autre part. Son but premier est de **faire acquérir aux étudiants un savoir scientifique, un savoir-faire technique et un savoir-être commercial afin de leur offrir une véritable insertion professionnelle dans les secteurs biotechnologique et biomédical**

Objectifs

La LpTCIBB vise à former des interlocuteurs avertis aussi bien sur le plan technique que commercial auprès d'utilisateurs de matériels, réactifs ou services dans les laboratoires d'analyses industrielles, de recherche ou de biologie médicale et biotechnologie. Pour cela, elle apporte un éventail de connaissances et compétences permettant une intégration directe sur le marché de l'emploi en sortie de diplôme en exerçant des métiers comme **technico-commercial, responsable export, chef de produit, ...**

Savoir-faire et compétences

Au terme de sa formation, **les connaissances** acquises par l'étudiant regroupent l'ensemble des savoirs principalement commerciaux et entrepreneuriaux relatifs au métier du technico-commercial tels que la vente, le marketing et la communication :

- Techniques et outils de vente
- Techniques et outils de marketing
- Techniques et outils de communication (français/anglais-écrit/oral)
- Techniques et outils de gestion d'un portefeuille clients
- Connaissance du fonctionnement d'une entreprise ou d'un laboratoire tant public que privé
- Les normes "qualité" dans l'environnement du laboratoire ou de l'entreprise public ou privé
- Base de données, logiciel de gestion relation/client

A cette base commerciale, sont associées des **savoirs scientifiques** basés sur le secteur d'activité visé (laboratoires de recherche publique ou privée, laboratoires clinique et hospitalier, officines, ...)

- Génie physiologique et biomédical : acquérir des connaissances et des compétences scientifiques sur les différentes techniques et méthodologies utilisées en physiologie et génie clinique.

- Génie biotechnologique : définitions, applications, méthodes, instrumentations et réactifs des biotechnologies rouges, jaunes, vertes et blanches.

Génie cellulaire et moléculaire : kits de détection ou de quantification de matériel biologique et instrumentation de laboratoire de biologie moléculaire ou cellulaire.

Plus précisément les unités d'enseignements (UEs) dispensées à l'étudiant doivent lui permettre d'obtenir **les compétences professionnelles** suivantes :

En termes de compétences relatives à la vente :

- Mettre en œuvre les techniques, d'entretien de vente et de négociation
- Gérer et développer un portefeuille client
- Élaborer un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens, ...) de son entreprise
- Assurer le suivi administratif et commercial du lancement de nouveaux produits.
- Négocier les conditions (prix, volume, délai de livraison, ...) de la vente et de la location d'une gamme de produits
- Établir les contrats et les bons de commandes.
- Surveiller la facturation, les comptes clients (litiges, invendus, ...) et les appels d'offres (remontée des propositions, information sur la concurrence...)

En termes de compétences relatives à la communication :

- Établir une relation de qualité avec le professionnel de laboratoire
- Faciliter l'expression de son interlocuteur, écouter, expliciter
- Adapter sa communication à l'interlocuteur
- Traiter les demandes d'informations et les objections
- Analyser les points forts et les points faibles de son rendez-vous
- Savoir se présenter, présenter un produit et communiquer en anglais
- Développer un argumentaire
- Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du professionnel de laboratoire et de la concurrence
- Répondre aux questions sur les produits
- Savoir s'approprier le contenu de l'information élaborée par les responsables scientifiques du fournisseur

- Identifier et collecter les informations terrain sur les produits
- Entretenir et développer ses connaissances sur les produits par la formation

En termes de compétences informatiques :

- Enregistrer les données relatives aux rendez-vous dans les bases de données
- Renseigner et mettre à jour des fichiers
- Utiliser les outils de transmission électronique

En termes de compétences relatives à l'organisation de son travail :

- Organiser ses rendez-vous en fonction des buts fixés et dans le cadre d'un travail en équipe
- Prendre des rendez-vous
- Transmettre les demandes d'information auxquelles on ne peut répondre soi-même aux personnes et aux services concernés et assurer leur suivi
- Assurer la remontée d'informations sur les produits et le marché
- Rédiger des comptes-rendus et des rapports d'activité
- Appliquer les procédures de l'entreprise et les règles de sécurité (routière, informatique, ...)
- Analyse et suivi d'activité
- Interpréter et synthétiser des informations socio-économiques et démographiques du secteur
- Lire et comprendre des tableaux de bord d'activité, des indicateurs et des outils d'analyse

En termes de double compétence technique et commerciale :

- Utiliser les connaissances techniques pour construire un argumentaire produit
- Utiliser les connaissances scientifiques pour proposer le produit adapté au client, le conseiller, l'informer et l'orienter
- Échanger avec les professionnels sur des sujets scientifiques
- Être capable d'effectuer de la veille technologique et connaître la concurrence
- Comprendre les procédures réglementaires, et plus particulièrement celles liées à la qualification des appareils et à la validation des méthodes
- Maîtriser l'environnement et la réglementation des laboratoires privés du secteur de l'industrie pharmaceutiques et des thérapies alternatives

De plus, cette formation requiert et développe des qualités relationnelles et d'organisation, le goût du contact et du challenge, le sens des responsabilités, de l'autonomie et du travail d'équipe. **Ainsi à l'issue de la formation, le diplômé est autonome, responsable dans l'organisation et la planification de son travail et apte à s'adapter et à œuvrer à l'interface entre les différents acteurs du marché.**

Les + de la formation

- 1- Double-compétences techniques et commerciales
- 2- Ouverture en alternance
- 3- Très bonne intégration professionnelle
- 4- Formation en adéquation avec les besoins du marché actuel

Organisation

Contrôle des connaissances

Les modalités de contrôle des connaissances sont uniformes pour toutes les unités d'enseignement. Il s'agit de contrôles continus (au moins 3 par module) incluant contrôles sur table, rapports et soutenances. Compte-tenu du métier de technico-commercial que visent ces étudiants, les soutenances orales (en anglais et en français) ainsi que les mises en situation (jeu de rôle...) et mini-projets sont préférés, mais sont

complétés par des contrôles de connaissances classiques (écrit sur table visant à contrôler les connaissances théoriques, compte-rendu de travaux pratiques...). Des présentations orales en anglais pourront être demandées par les responsables de module scientifique, ces présentations seront alors notées conjointement par l'intervenant scientifique et le professeur d'anglais.

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

La formation est dispensée du mois de septembre au mois d'avril avec des périodes de 3 semaines en entreprise / 3 semaines sur le site de formation puis à partir de mi-avril, une période 100 % en entreprise jusqu'à fin septembre

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 3 mois minimum

Stage à l'étranger : Possible

Durée du stage à l'étranger : 3 mois minimum

L'autonomisation des étudiants, la mise en perspective et en application des connaissances et des compétences acquises au cours de la formation ainsi que l'acquisition, par l'expérience, de savoirs et de savoir-faire complémentaires de ceux acquis de manière académique sont autant d'objectifs que s'assigne la LpTCIBB. Un stage conventionné obligatoire de 3 mois minimum (1 an en alternance) et des projets sont donc mis en place pour atteindre ces objectifs.

Le stage (ou l'alternance) permet aux étudiants dans un premier temps de découvrir les rouages de l'entreprise et d'observer l'application concrète des notions acquises. Cette immersion en milieu professionnel est bien évidemment l'occasion de mettre en œuvre les compétences acquises (disciplinaires et/ou transversales) au cours de la formation et d'en acquérir de nouvelles. Les étudiants sont encouragés à utiliser ce stage pour conforter ou déterminer leur projet professionnel. Dans un second temps cela leur permet la réalisation d'une mission concrète en tant que technico-commercial ou Ingénieur application.

Pour exemple, sont listés ci-dessous quelques sujets de stage et/ou d'alternance proposés pour l'année 2014-2015 :

Développement du poste de Hotline Technique chez la société Fumouze (création de documents marketing et de qualité, support technique de la force commerciale); Mission de Technico-commercial sédentaire, société Sigma-Aldrich; Développer les ventes professionnelles de la gamme physiothérapie, société Mikan; Ingénieur application pour le secteur Rhône-Alpes, société I2A; Optimisation de la base de données client du secteur public, société VWR; Développement et suivi du portefeuille clients en hygiène alimentaire, société Savoie Labo; Support client pour les laboratoires Humeau; Technico-commercial sédentaire et itinérant, société Nétika; Technico-commercial itinérant société Techlab; Commercial sédentaire, société MP biomedical; ...

Les projets encadrés sont de deux types :

- un projet annuel mené en semi autonomie et par la promotion entière. L'un des objectifs de ce projet est l'apprentissage du travail en groupe tout en permettant l'acquisition de compétences en communication et marketing opérationnel. Un exemple de ce type de projet est la création d'une vidéo promotionnelle de la LpTCIBB réalisée par les étudiants à destination des étudiants (<https://www.youtube.com/watch?v=oajBdw4oqaM>). Cette année et pour la première fois, ce projet a été réalisé sous la forme d'APP et a concerné la création d'un kakémono de promotion d'un kit de détection pour la société Ingen. Cet APP a été conjointement encadré par la responsable de la formation et Thierry Boulé, directeur régional pour la société Ingen.

- Des projets encadrés sous forme de projet collectif par groupe de 3 ou 5 étudiants lorsqu'ils sont réalisés en centre de formation ou individuellement lorsqu'ils sont réalisés en entreprise pendant les périodes d'alternance. Ces projets ont pour objectif la mise en application d'une connaissance ou compétence précise. Ces projets portent sur des thèmes concrets, proposés par les entreprises. Afin d'assurer aux étudiants non alternants des compétences et connaissances identiques aux alternants, les projets encadrés réalisés sur Poitiers par les étudiants non alternants et ce, pendant les périodes où les alternants sont en entreprise, correspondent à des demandes réelles d'entreprises partenaires à la LpTCIBB. Ainsi, pendant des périodes de 15 jours à 4 semaines, les étudiants non alternants assurent des missions de requalification de base de données, prospection

téléphonique, création de support de marketing en présence d'un membre de l'entreprise qui se déplace et encadre les étudiants. En contrepartie, ces étudiants peuvent revendiquer cette action sur leur CV, l'entreprise s'engageant à fournir à chaque étudiant une lettre de réalisation de ces dites missions. A ce jour, les sociétés partenaires de la LpTCIBB Awel, Ingen, Laboratoires Humeaux, Oceansoft, Odil et Véolia waters, ou encore Le temps des glucides (jeune start-up hébergée sur le campus de l'Université de Poitiers et avec laquelle une convention de partenariat a été signée) ont eu recours à ce type de projet encadré.

Admission

Conditions d'admission

Être titulaire de 120 crédits validés en licence de biologie, ou bien d'un BTS ou d'un DUT dans les domaines de la biologie (analyse biologique, biochimie, etc.), de la chimie, ou du commerce

Cependant, grâce à l'utilisation d'un Contrat d'Aménagement d'Etudes (CAE : document contractuel dont le modèle type est commun à l'ensemble de l'établissement), signé par l'étudiant, le responsable pédagogique et le Directeur de l'UFR, il est possible de penser des dispositifs pédagogiques alternatifs pour prendre en compte des situations d'apprentissage et des cursus plus singuliers répondant à des objectifs parfaitement établis.

Modalités d'inscription

Les étudiants souhaitant intégrer la LpTCIBB enregistrent leur candidature en ligne sur un applicatif dédié (CIELL2) et téléchargent un dossier qu'ils doivent retourner à la composante "Sciences Fondamentales et Appliquées" (SFA). Le dossier est transmis après vérification de sa recevabilité au responsable de la LpTCIBB pour qu'il émette un avis pédagogique sur la candidature. L'avis est

donné suite à une étude dans un premier temps du dossier (CV, lettre de motivation et dossier universitaire) par le responsable de formation puis par un entretien devant un jury constitué d'enseignants de la licence pro TCIBB, de formateurs, de professionnels technico-commerciaux et d'un professeur d'anglais. Le candidat est ainsi évalué sur ses motivations mais aussi ses capacités et connaissances. Un accent particulier est mis sur la pratique de l'anglais et une partie de l'entretien se déroule en anglais. L'avis du jury de sélection est transmis à l'UFR SFA qui informe le candidat.

Les étudiants de nationalité étrangère résidant dans un pays à procédure CEF souhaitant intégrer la formation enregistrent leur candidature en ligne sur l'application Études En France, à laquelle toutes les formations de l'UFR sont rattachées. Ces dossiers de candidatures peuvent également être soumis à aux commissions pédagogiques d'UFR.

Pour qui ?

La formation est ouverte principalement en formation en alternance ou en formation initiale pour les personnes ayant validé un cursus BAC+2 (L2, DUT, BTS) en biologie, biotechnologie ou commerce.

Cette formation est aussi ouverte en formation continue pour les adultes salariés ou demandeurs d'emploi bénéficiaires d'un financement (CIF, DIF) et/ou engagés dans une procédure de validation des acquis de l'expérience (VAE)

Capacité maximum

20

Pré-requis obligatoires

Être titulaire de 120 crédits validés en licence de biologie, ou bien d'un BTS ou d'un DUT dans les domaines de la biologie (analyse biologique, biochimie, etc.), de la chimie, ou du commerce

Cependant, grâce à l'utilisation d'un Contrat d'Aménagement d'Etudes (CAE : document contractuel dont le modèle type est commun à l'ensemble de l'établissement), signé par l'étudiant, le responsable pédagogique et le Directeur de l'UFR, il est possible de penser des dispositifs pédagogiques alternatifs pour prendre en compte des situations d'apprentissage et des cursus plus singuliers répondant à des objectifs parfaitement établis.

Bac +2 scientifique ou commercial

Et après

Insertion professionnelle

Les données collectées par l'établissement montrent une insertion professionnelle de 80% à 6 mois et 100% à 18 et 30 mois avec des postes occupés en accord avec les débouchés de la formation. Il est à noter que ces chiffres sont significatifs puisqu'ils correspondent à des pourcentage de répondants d'environ 70%.

De plus, des études internes menées au sein de la LpTCIBB par le responsable de la formation confirment ces données et montrent un taux d'insertion de 75% environ en sortie de diplôme et 90% environ à 12 mois.

Infos pratiques

Contacts

Responsable du parcours

Caroline Benay

+33 5 49 04 47 71

caroline.benay@univ-poitiers.fr



Lieu(x)

Poitiers-Campus

Programme

Organisation

Etablie sur **une approche programme**, la LpTCIBB est une formation d'une année qui propose un parcours unique. Ce dernier est composé : (i) d'1 Unité d'enseignements (UE) de **mise à niveau** à 0 ECTS qui permet de tenir compte de l'hétérogénéité d'origine des étudiants (*i.e.* scientifique ou commerciale) et permet l'accompagnement de l'étudiant dans sa recherche de contrat d'alternance ; (ii) de **13 UEs** à 3 ECTS chacune (390h) correspondant à **43% d'enseignements scientifiques et techniques, 43% d'enseignements commerciaux et 14% d'enseignements des langues** ; (iii) une UE « **Projets tutorés** » à **6 ECTS** (225h) comprenant (1) un projet de groupe réalisé sur site sous forme d'APP « apprentissage par projet et par problème » et (2) un projet individuel réalisé en entreprise pour les alternants ou sur le site de formation pour les non alternants), et un **stage obligatoire à 12 ECTS de 3 mois minimum. 27 ECTS** sont ainsi consacrés aux compétences **constituant le cœur de métier** et **33 ECTS** sont consacrés à la **professionnalisation**.

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

Parcours Technico-commercial en instrumentation biotechnologique et biomédicale

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Mise à niveau LpTCIBB	UE				0 crédits
Connaissance et Vente de soi	UE	14h	16h		3 crédits
La boîte à outils du TCIBB	UE	14h	16h		3 crédits
Capteurs et instrumentation en Physiologie et Imagerie médicale	UE	4h	14h	12h	3 crédits
Instrumentation analytique et réactifs chimiques	UE		18h	12h	3 crédits
Instrumentation et réactifs de biologie cellulaire	UE		18h	12h	3 crédits
Instrumentation et réactifs de biologie moléculaire	UE		18h	12h	3 crédits
Qualité, normes et traçabilité	UE	6h	12h	12h	3 crédits
Prospection téléphonique	UE	14h			3 crédits
Vente et données commerciales	UE	16h	14h		3 crédits
Marketing	UE	16h	14h		3 crédits
Négociation et communication commerciale	UE	16h	14h		3 crédits
Entreprise et métiers	UE				3 crédits
Projet tutoré	UE				9 crédits
Communications écrite et orale en langue anglaise	UE		30h		3 crédits
Stage	STAGE				12 crédits



UE = Unité d'enseignement
EC = Élément Constitutif