

Conditions d'admission

Être âgé(e) de moins de 30 ans pour bénéficier d'un contrat d'apprentissage et avoir validé :

- Licence 2 Sciences de la vie, Chimie
- BTS Analyses de biologie médicales
- BTS Bio analyses et contrôles
- BTS Biotechnologies
- BTS Bio physique
- BTS Chimiste
- DUT Génie biologique
- DUT Chimie

Les étudiants de plus de 30 ans peuvent bénéficier d'un contrat de professionnalisation.



Comment s'inscrire ?

Dossier de candidature disponible sur le site Internet de l'ESTBA.



Modalités de sélection

Examen du dossier et entretien de sélection.



L'ALTERNANCE
DES INDUSTRIES DE SANTÉ

LICENCE PROFESSIONNELLE
EN APPRENTISSAGE

Licence Professionnelle Vente Marketing en Instrumentation et Réactions de Laboratoire

**Mention Industries Pharmaceutiques, Cosmétologiques et de Santé :
Gestion, Production et Valorisation**

Acquérir une expertise commerciale et marketing du matériel et des réactifs des laboratoires utilisés dans les industries chimiques, pharmaceutiques et cosmétiques ou les laboratoires de recherche et de biologie médicale.

Contact

UFR de Pharmacie Université Paris-Saclay

Bâtiment Henri MOISSAN
17, Avenue des Sciences
91400 ORSAY

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE
Isabelle Le Potier
✉ isabelle.le-potier@universite-paris-saclay.fr

ESTBA - École Supérieure des Techniques de Biologie Appliquée

56 rue Planchat - 75020 Paris

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE
Catherine DE PENNART ✉ catherine.depennart@estba.org

DÉPARTEMENT APPRENTISSAGE
Ami MAGASSA ✉ ami.magassa@estba.org

Arni SITA ATANGANA ✉ arnie.sitaatangana@estba.org

CFA Leem Apprentissage

CONSEILLÈRE EN APPRENTISSAGE

Elodie SOUSA
✉ e.sousa@leem-apprentissage.org

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les modalités d'accès requises.

HANDIEM
Handicap Entreprises du Médicament

En savoir plus

- 🌐 www.universite-paris-saclay.fr
- 🌐 estba.org
- 🌐 www.leem-apprentissage.org

Visiter
leem-apprentissage.org



Mise à jour 12/2020 - Pamplémousse.com

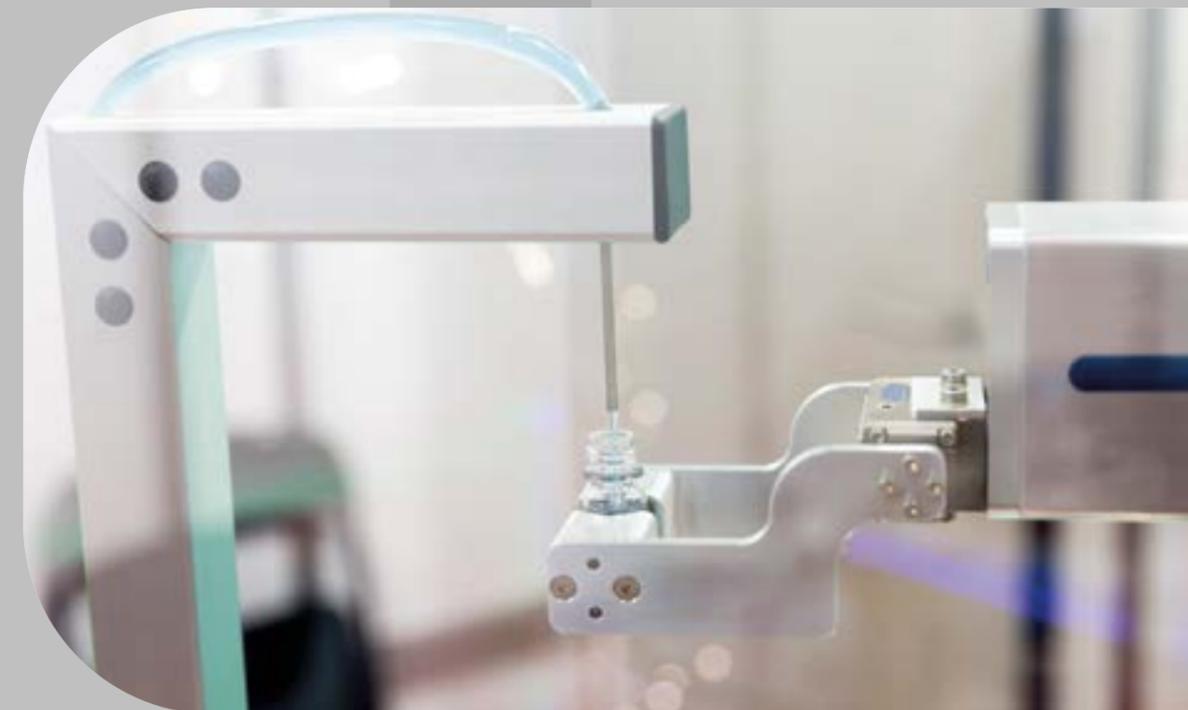


université
PARIS-SACLAY



leem-apprentissage.org

INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL ■ INGÉNIEUR D'APPLICATION ■
CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ■ CHARGÉ DE MARKETING



Présentation

La Licence Professionnelle « Vente et marketing en instrumentation et réactifs de laboratoire » vous permettra de développer vos compétences dans les domaines de la vente et du marketing, de maîtriser la technologie des matériels et réactifs et enfin d'assurer la prospection, le suivi et le développement d'une clientèle de laboratoires.

Rythme de l'apprentissage

Septembre à juin : 1 semaine de cours

/ 1 semaine en entreprise.

Juillet à septembre : plein temps en entreprise

(hors semaine d'examens).

Modalités pédagogiques

Cours, TD et TP, travaux de groupes, mises en situations.

Contrôle des connaissances

Selon les matières : examen écrit/oral, contrôle continu écrit/oral.

Mémoire avec soutenance devant un jury mixte (enseignants et professionnels).



Quels métiers ?

■ INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Il se distingue par sa double compétence : la négociation commerciale et la connaissance parfaite des produits qu'il vend. Spécialiste du sur-mesure, il sait adapter son offre et ses services aux besoins de ses clients.

■ INGÉNIEUR D'APPLICATION

Il a pour mission de former et d'apporter un support technique aux utilisateurs - professionnels de santé publics et privés - sur l'utilisation de l'instrumentation et des réactifs de laboratoires mis au point par son entreprise.

■ CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Il est en charge de l'accroissement du chiffre d'affaires de son secteur. Il assure le développement et le suivi de son portefeuille client et met en place les actions commerciales définies par le laboratoire.

Programme

La Licence Professionnelle «Vente et Marketing en instrumentation et réactifs de laboratoire» propose 463h de formation sur 12 mois.

UE 1 : Formation générale

communication en langue française ■
communication en langue anglaise ■ NTIC

UE 2a : Connaissance du domaine professionnel

environnement professionnel ■ présentation de l'entreprise /
implication dans la formation

UE 2b : Adaptation professionnelle

UE3 : Techniques de vente

UE4 : Vente, gestion, marketing

Vente d'affaires complexes ■ Économie, gestion ■ Marketing

UE5 : Projet tuteuré

UE6a : Formation professionnelle spécialisée

Connaissance des domaines d'activités

UE6b : Formation professionnelle spécialisée

Anglais technique

UE7 : Outils de communication spécialisée

Communication appliquée à la vente ■ Marketing téléphonique

UE8 : Mises en situation

Étude de cas ■ Projet interdisciplinaire inter-parcours
■ Connaissance des réactifs de laboratoire ■ Entretiens
professionnels

UE9 : Mission apprentissage entreprise

UE10 : Retour d'apprentissage