



UFR de Chimie
et de Biologie



BioTechCo

biologie et techniques
de commercialisation
en alternance

ChemTechCo

chimie et techniques
de commercialisation
en alternance

Lab Science Trading

» Partenaires

BioTechCo

Becton Dickinson
Beckman Coulter
bioMérieux
R-Biopharm
Roche Diagnostics
Sobioda
Servibio

ChemTechCo

Phytocontrol
Origalys
Wessling

...

» **Françoise GABERT**
Responsable de la formation BioTechCo
et des enseignements scientifiques
Mobile : +33(0)608 246 723
Email : francoise.gabert@univ-grenoble-alpes.fr

» **Ghislaine PELLAT**
Responsable de la formation Lab Science Trading
et des enseignements commerciaux
Mobile: +33(0)608 246 727
Email : ghislaine.pellat@univ-grenoble-alpes.fr

» **Frédérique LOISEAU**
Responsable de la formation ChemTechCo
et des enseignements scientifiques en Chimie
Mobile : +33(0)665 018 087
Email : frederique.loiseau@univ-grenoble-alpes.fr

» **Pierrette GLENAT**
Gestionnaire de scolarité
Tél. : 04 76 51 46 49
Email : pierrette.glenat@univ-grenoble-alpes.fr

Lieu de formation - Adresse géographique
UFR de Chimie et de Biologie
2231, rue de la piscine
38400 St-Martin-d'Hères

: biotecho

Graphisme : www.mtrifk.fr

BioTechCo

biologie et techniques
de commercialisation
en alternance

ChemTechCo

chimie et techniques
de commercialisation
en alternance

Lab Science Trading



» **Biologie** » **Chimie** » **Communication** » **Marketing** » **Vente** »

BioTechCo

biologie et techniques
de commercialisation
en alternance

ChemTechCo

chimie et techniques
de commercialisation
en alternance

Lab Science Trading

» Trois parcours en contact étroit avec les entreprises

Deux master-2 professionnels de l'Université Grenoble Alpes qui offrent une formation double compétence professionnelle d'un an, en apprentissage et en alternance, permettant d'allier l'acquisition du métier commercial à des compétences dans les domaines scientifiques pour les biologistes et des chimistes. Accessibles à tout candidat français titulaire d'un Master Scientifique

» Les objectifs

> **Former** des commerciaux pour les industries de la santé, de la biologie, de la chimie et de l'environnement. Ce «technico-commercial» est un professionnel dont les connaissances scientifiques et techniques lui permettent de comprendre ses clients et de leur apporter des solutions adaptées à leurs besoins.

> **Insérer** nos étudiants dans le monde du travail, munis d'une expérience professionnelle, grâce au partenariat avec les entreprises selon le mode de l'apprentissage. Le réseau des «anciens diplômés» permet de suivre l'évolution de leurs carrières.

» Les résultats

Depuis plus de 25 ans «BioTechCo» offre une formation reconnue dans les domaines commercial et scientifique dont l'insertion professionnelle se réalise à 90% sur les 3 dernières années, 6 mois après l'obtention du diplôme.

» Contenu de la formation pédagogique

> Organisé en unité d'enseignement (UE) selon le schéma universitaire du LMD (60 ECTS).

> Constitué pour 2/3 d'enseignements dans les domaines commerciaux communs à «BioTechCo» et «ChemTechCo» et pour 1/3 d'enseignements scientifiques spécifiques à la Biologie et à la Chimie.

» Unités d'Enseignement "Commercial"

Techniques de vente, connaissances de l'entreprise, stratégies d'entreprise, droit, anglais, gestion de la relation client.

» Unités d'Enseignement "Scientifiques et Technologiques"

Bio, Nano, Immuno ; technologies ;
Instrumentations

Chromatographie ; Electrochimie ; Spectroscopie ;
Analyse Environnementale

» Une formation en alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Le rythme de 3 semaines en entreprise par mois a été choisi selon les recommandations des entreprises partenaires. La pédagogie évolue elle aussi au regard des pratiques des métiers du commerce.

L'alternance permet à l'entreprise de bénéficier d'un soutien financier à son effort de formation (exonération totale ou partielle des cotisations patronales et salariales).



> Une formation de master-2 de l'Université Grenoble Alpes, qui s'adresse à tout candidat, français ou étranger, titulaire d'un diplôme scientifique de niveau master-1 au moins équivalent.

> Enseignement entièrement en anglais.

Cette formation s'adresse aux personnes scientifiques motivées par les métiers tournés vers l'international. Négociation interculturelle, vente, marketing, INCO-TERM'S, ... les outils pour évoluer dans le commerce international, tout spécialement dans le domaine du laboratoire et des biotechnologies.

Formation organisée en modules, elle s'adresse à tout candidat scientifique salarié ou étudiant et peut être conjuguée avec une démarche de validation d'acquis d'expériences. C'est alors l'occasion de faire évoluer sa carrière en bénéficiant du DIF. (Droit individuel à la formation)

L'ouverture culturelle de cette formation aborde le monde de la négociation en tenant compte de l'histoire, des cultures, des lois et de l'environnement économique...

> En formation initiale sur une période minimum d'un an :
- 4 mois de formation universitaire en anglais dans les domaines commerciaux à l'international et scientifiques
- un stage long en entreprise.

> Contrats VIE, en partenariat avec UBI France

