

## Master Biologie

### Parcours BioTechCo

[Code RNCP : 34270](#)

### *Présentation et objectifs*

Le master 2 professionnel BioTechCo offre **une double formation en commerce et biologie**, en alternance à l'université et en entreprise, dont le rythme est adapté au monde professionnel et aux rythmes du marché.

La formation dispensée en alternance permet d'acquérir et de développer de solides bases en vente, marketing, finances, comptabilité, stratégie d'entreprises, promotion au moyen du produit vendu et de consolider ses connaissances scientifiques dans des domaines ciblés des secteurs professionnels.

**Le technico-commercial** est un professionnel dont les connaissances scientifiques et techniques permettent d'apporter aux clients des solutions pratiques et efficaces. L'avantage pour l'entreprise est d'intégrer un **biologiste** ou un **chimiste (après la formation ChemTechCo)** avec une **double compétence** et une vision globale et transversale de l'entreprise.

Les entreprises partenaires sont conscientes de la qualité de la formation double compétence, en alternance en particulier dans les domaines du commerce, de la vente et du marketing et dans les sciences.

La formation BioTechCo en alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation) est aussi accessible dans le cadre de la formation continue (modules de formation capitalisables) et à la Validation d'Acquis d'Expériences.

Dans le cadre de la formation en alternance et pour votre logement : il est prioritaire de privilégier la proximité avec votre entreprise ou la région de vos tournées, plutôt que la ville de Grenoble.

Le master BioTechCo a pour objectif de former **des technico-commerciaux** pour les industries de la santé, du diagnostic *in vitro*, de l'instrumentation, dans les secteurs des biotechnologies, de la chimie, de l'environnement.

### **Atouts de la formation**

Depuis plus de 25 ans, BioTechCo a noué des relations étroites avec les grands noms de l'industrie et des biotechnologies sur le bassin de Grenoble mais aussi en France et en Europe.

Partenariats:

Etablissement(s) partenaire(s)

- [European federation of precision mechanical and optical industries](#)

Laboratoire(s) partenaire(s)

- [Fabrilabo](#)
- [Comité Interprofessionnel des Fournisseurs du Laboratoire](#)

La 2e année de master BioTechCo est organisée selon le système européen LMD, il représente 60 ECTS répartis entre la formation universitaire pour 33 ECTS et l'activité professionnelle en entreprise « Stage » (sous forme de l'alternance) pour 27 ECTS. Le programme se décline (de septembre à septembre) en : **455 heures d'enseignement** et de projets tutorés (35h/semaine) réparties sur **13 semaines de formation à l'université** au rythme d'environ : 1 semaine / mois et de 3 semaines / mois dans une entreprise (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Une pédagogie **adaptée aux objectifs professionnels** et aux secteurs concernés est délivrée dans la formation. Des enseignants-chercheurs participent à 60 % du temps de formation dans le Master, la contribution des professionnels s'élève à 40% essentiellement axée autour de thématiques spécifiques du métier exercé (gestion des appels d'offre, affaires réglementaires européennes, conférences sur les secteurs des biotechnologies, de la biologie, de l'instrumentation, et des orientations nouvelles ou évolution des marchés). Les enseignements se déclinent sous différentes formes : cours magistraux, travaux dirigés (mises en situation, jeux de rôles .....). La participation active des étudiants est sollicitée à travers la production de projets thématiques (tutorés) et d'un Mémoire professionnel d'apprentissage (MPA).

## *Programme détaillé*

### **UE Techniques de vente et de commercialisation 72.5h**

- Vente, client, négociation, prospection, argumentation, conclusion d'une affaire, Programmation Neuro Linguistique, CRM, gestion de la relation client, appel d'offres, vente en ligne, e commerce, écoute active.
- Techniques de vente

Phoning et prospection

- Communication interpersonnelle
- Analyse des prix, marges de négociation, mise en place des tarifications clientèle
- Point sur les médias sociaux et utilisation dans l'aide à la vente
- Le modèle du click and mortar
- Etude de cas pour la promotion d'une start-up de la biologie
- Gestion de situations de prospection, de suivi d'affaires, de réclamations

- Mise en place d'actions commerciales
- Réalisation d'argumentaires
- Mises en situations commerciales

### Objectifs et compétences visées :

Cet enseignement met le client au cœur de la formation, en apprenant à dialoguer avec lui, à le prospecter, le fidéliser et construire avec lui une solution technique et commerciale à ses besoins. La compétence développée est de savoir vendre des produits techniques accompagnés de services, de produits complémentaires et d'offres évolutives dans le temps chez le client et surtout de bien appréhender la situation d'achat du client. Apprentissage de la négociation commerciale. E.commerce (opportunités, limites et organisation)

Savoir créer, gérer et suivre une relation commerciale avec ses clients. Capacité à réaliser du commerce avec détermination mais beaucoup de souplesse. Apprendre à parler au client en s'adaptant aux situations proposées diverses et individualisées. Savoir adapter une stratégie de vente à la stratégie d'achat du client. Importance du savoir-être comme acquisition des compétences commerciales. Savoir fidéliser et suivre l'évolution des affaires de ses clients.

Prospection de la clientèle jusqu'à la concrétisation d'une affaire. Savoir gérer les outils du commerce digital et les media sociaux.

- **Etude de cas pratique N°2, mises en situations commerciales** : Solutions commerciales à un projet technique ou d'équipement : **Présentation par binôme d'étudiants**. L'évaluation est réalisée par un jury constitué d'enseignants du domaine commercial et du domaine scientifique et de professionnels qui apprécient la pertinence de la réponse au contexte considéré.
- **Projets commerciaux réalisés par les étudiants** : Mise en application des techniques de communication « Communication autour de BioTechCo » : **Prospection dans les universités**

**Evaluation** : moyenne d'épreuves de contrôles continus, d'un examen écrit portant sur les notions étudiées dans le cours, d'un examen oral consistant à présenter les aspects techniques et économiques d'une entreprise.

**Intervention** : Professionnels et enseignants-chercheurs dans les domaines commerciaux ciblés.

## UE Science de gestion 72.5h

- **Marketing (opérationnel)**
- Le comportement du consommateur
- Le marché et les études de marché
- La stratégie et le positionnement
- Le mix : produit, prix, distribution, communication

**Objectifs et compétences visées :**

- **Acquérir les bases théoriques du marketing**
- Comprendre la démarche marketing, de l'étude de marché, son analyse, les choix stratégiques et le positionnement et la mise en place du mix.
- **Etre capable d'analyser une situation de marché et de proposer une stratégie marketing et un marketing opérationnel cohérent.**

**Evaluation :** Etude de cas en équipe et QCM individuel

- **Gestion comptable, vision du commerce**

**Programme :**

**Objectifs et compétences visées**

- Permettre de dialoguer efficacement avec des directeurs financiers, comprendre l'incidence des décisions commerciales sur les résultats de l'entreprise, décrypter l'information financière disponible sur les entreprises, enrichir les connaissances sur les rouages d'une entreprise et préciser le vocabulaire économique.
- Se préparer au développement du Business Plan d'une entreprise.
- **Etude de cas pratique n°1 :**

Analyse des procédés, des produits biotechnologiques industriels dans le contexte de l'entreprise. Présentation individuelle d'un cas.

*L'évaluation est réalisée par un jury constitué d'enseignants du domaine commercial et du domaine scientifique (Biotechnologie), de professionnels sur la base d'une présentation orale et de réponses aux questions témoignant de la connaissance dans les domaines disciplinaires choisis.*

**Evaluation :** moyenne d'épreuves de contrôles continus, d'un examen écrit portant sur les notions étudiées dans le cours, d'un examen oral consistant à présenter les aspects techniques et économiques d'une entreprise.

**Intervention :** Professionnels et enseignants-chercheurs dans les domaines commerciaux ciblés.

## **UE Techniques 1 72.5h**

- - **Instrumentation** : Connaître les instruments les plus courants et leur principe ; comprendre l'organisation d'un appareil ; se servir des données techniques pour argumenter une vente

Les concepts techniques d'instruments sont présentés à travers l'étude de notices d'appareils commerciaux. Les objectifs sont de fournir les bases scientifiques pour comprendre une notice technique et l'articulation des technologies mises en jeu dans un appareil et de hiérarchiser les informations en fonction de la demande du client.

**Témoignages de professionnels** dans les domaines de l'instrumentation et des nanotechnologies.

**L'évaluation** porte sur un examen de contrôle continu et un écrit portant sur les notions étudiées dans le cours et TP

- - **Nanotechnologie** : Biocapteurs et biopuces : Principes, marchés, conception . Les objectifs sont de donner une vision globale du développement, des applications et du marché des biocapteurs et des biopuces.
- - **BioTechnologies** : Biotechnologies industrielles. Cellules souches, ingénieries cellulaires ; biotechnologies animales. Vision du marché des biotechnologies ; **TD** : Approches scientifiques, technologiques, biomoléculaire dans les domaines des entreprises de biotechnologies. Mise en situations.
- - **Etude de cas n°1** : Analyse des procédés, des produits, des appareillages, technologies, dans les domaines de la chimie, des biotechnologies, dans le contexte des entreprises

Présentation individuelle, 1H/étudiants devant le groupe.

**L'évaluation** porte sur la présentation écrite et orale de projets d'exposés personnels et de contrôle continu sur des thématiques choisis.

## **UE Biologie 72.5h**

- **Immunotechnologie** : Présentation des bases en immunologie dans le but de comprendre les applications technologiques des outils « dérivés de l'immunologie. **Etude des enjeux socio-économiques du marché de l'immunotechnologie. Quelques applications** issus de l'immunologie : instruments outils et technologies: - la cytométrie en flux (CMF) ; Les anticorps et **les immunoessais** ; **l'immunomonitoring** ; les **biomédicaments** : les anticorps monoclonaux thérapeutiques.
- **Projet tutoré** : par binôme d'étudiant : **Analyse d'une thématique d'immunologie en lien avec les domaines scientifiques appliqués de l'immunologie, la santé et les enjeux économiques des entreprises des secteurs ciblés.**

L'évaluation porte sur la moyenne d'épreuves de contrôle continu, d'un mémoire thématique, et de l'oral de sa présentation.

- **Témoignages de professionnel** d'entreprises dans le domaine de l'immunologie : illustration de la Connaissances des produits et des entreprises du secteur
- **Bioproduction** : Descriptif des différents systèmes de production des protéines recombinantes, les méthodes de production des médicaments biologiques à l'échelle du laboratoire et au niveau industriel ; introduction sur le marché mondial des biomédicaments et de leurs applications thérapeutiques (illustrées par des exemples). -
- - **Assurances qualité et métrologie** : Généralités, accréditation COFRAC - Métrologie

**Intervenants : Professionnels**

## **UE Contexte professionnel du métier de commercial 72.5h**

- **Droit commercial** : Droit appliqué à la négociation commerciale : négocier la conclusion de contrats préparés par le service juridique et gérer la relation avec le client lors de l'exécution du contrat ; Initiation aux appels d'offres

**Programme :**

- La connaissance l'environnement juridique
- Le contentieux
- La conclusion et l'exécution d'un marché
- Les parties contractantes
- **Outils des systèmes d'informations et leur utilisation pour et dans le métier de Commercial**

**Programme**

- Connaissance de l'organisation d'entreprise : présentation des organisations et outils de la CRM/GRC et utilisation. Pratique opérationnelle et stratégique de différents outils ou supports Préparation à l'embauche, parcours professionnels, CV, entretien
- **Anglais commercial** : mise en situation de négociation en anglais pour l'international

**Programme :**

Living, working and negotiating in a multicultural environment

- Identifying cultures with their differences and similarities
- Introduction to a new international culture (without denying the specific cultures).
- **Communication scientifique** : Pratique et mise en situation de la communication adaptée aux interlocuteurs dans l'entreprise

**Programme :**

- Une introduction rapide à la communication : une initiation à la démarche communicationnelle
- Analyse critique des supports de communication pour la vente (appareillage, produit, service) en bio-med-techs dont une partie sélectionnée par des étudiants
- Analyse critique et constructive d interventions orales
- Préparation à la communication écrite du MPA et sa soutenance
- Ecrire un résumé du MPA bref, informatif et agréable efficace !

**Objectifs et compétences visées**

- Sensibiliser aux approches de communication
- S'exercer à adapter la teneur scientifique du message à la situation communicationnelle, l'appauvrir ou l'enrichir selon les besoins.
- Communiquer efficacement à l'écrit et à l'oral... d'un point de vue journalistique.

**Evaluation** : examen écrit portant sur des cours théoriques, la réalisation de projets individuels, contrôle continu (oraux), mises en situation.

**Intervention** : Professionnels dans les domaines commerciaux ciblés.

**UE Stage BioTechCo 20h**

**Activité professionnelle en alternance en entreprise (3 semaines/mois sur une année) :** en apprentissage au fil de l'année en entreprise

- **Méthodologie** : Aide (méthodes, consignes, outils) et suivi individuel à la réalisation du mémoire professionnel d'apprentissage (MPA) ; Travail personnel à la réalisation; Suivi individualisé et tutoré.

**Programme :**

- Exposé des attentes et objectifs
- Travail et choix de la problématique de MPA, à la jonction des attentes scientifiques et commerciales
- Prise en compte de l'entreprise, de ses attentes et de la tâche
- Construction d'un plan détaillé avec aspects théoriques et méthodologiques
- Travail des aspects formels et rédactionnels
- Préparation de l'oral de soutenance



### **Objectifs et compétences visés :**

- Construire avec une méthodologie rigoureuse son mémoire de Master- 2
- Communiquer efficacement, d'un point de vue formel et universitaire, à l'écrit comme à l'oral
- Envisager deux aspects spécifiques du « mémoire d'apprentissage » : rapport de stage et mémoire
- Apprendre à évaluer la production d'un collègue et auto-évaluer sa propre production

**Evaluation :** contrôles continus validés par l'enseignant et les tuteurs.

- suivi précis du travail demandé et des étapes dans la réalisation de l'écriture du mémoire professionnel - au cours des 4 séances de TD
- assiduité, qualité des interactions et motivation de l'étudiant en cours
- capacité à évaluer et s'auto-évaluer
- suivi et communication réalisés conjointement avec la responsable du Master

L'évaluation finale du »Stage « : réalisation d'un mémoire écrit professionnel d'apprentissage (MPA), comprenant la réponse à une problématique d'entreprise ; soutenance orale

**Intervenants : Maîtres d'apprentissage en entreprise ; Tuteurs académiques (des domaines scientifiques et commerciaux ; Professionnels**

## **UE Communication in scientific english (part II)72.5h**

In order to obtain a Master's degree at UJF, students must demonstrate the capacity to perform at an "independent" (B2 of the CEFRL) level in a foreign language. A foreign language certificate at this level or a non-francophone status meets this requirement. At UJF, the English language skills evaluated for this obligation are:

- 1) Reading comprehension of scientific texts
- 2) Oral presentation of scientific content related to the student's field of study

### **Course outline :**

Note-taking strategies

Mind mapping/Cornell method

Oral presentation: strategies and language.

Giving an oral presentation of a scientific paper related to the student's field of study.

On-line activities (6 hours):

[http://elang.ujfgrenoble.fr/anglais/master/accueil/tutorat\\_guide/index.php](http://elang.ujfgrenoble.fr/anglais/master/accueil/tutorat_guide/index.php) (see: Note-taking

and listening for exams/conferences/lectures) and

<http://chamilo1.grenet.fr/ujf/courses/PARCOURSENMASTER/>.



3) Note-taking from oral sources related to the student's field of study

See:

[http://elangujf.grenoble.fr/anglais/master/accueil/data/UJF Niveau Independant B2 anglais de specialite.pdf](http://elangujf.grenoble.fr/anglais/master/accueil/data/UJF_Niveau_Independant_B2_anglais_de_specialite.pdf)

This course allows students to show proficiency at the "independent" B2-level in oral presentations and note taking linked to their fields of study.

Compétences visées

Oral presentation of scientific content related to the student's field of study and note-taking from oral sources related to the student's field of study.

## *Rythme et durée de la formation*

455 heures

Voir calendrier joint

## *Coût de la formation*

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, la formation est gratuite pour l'apprenti-e.

Employeur privé : La prise en charge s'effectue par l'OPCO en fonction de la branche professionnelle de rattachement de l'entreprise.

Pas de reste à charge pour les entreprises du privé avec coût décret de 10250€

Employeur Fonction publique d'Etat : coût de 6200€ (selon la grille forfaitaire par niveaux du ministère, fourchette basse).

Employeur Fonction publique Hospitalière : coût de 5125€ (relatif à 50% du coût décret)

Employeur Fonction publique Territoriale : coût de 6700€ (montant pris en charge à 100% par le CNFPT). La prise en charge financière par le CNFPT sera soumise à un **accord préalable de financement**, délivré à la collectivité, qui devra intervenir avant la signature du contrat de l'apprenti (le numéro de cet accord préalable devra figurer dans la convention de formation).

Si pas d'accord, coût CNFPT appliqué à la Collectivité.

## *Accessibilité aux personnes en situation de handicap*

**La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, avec une adaptation possible du rythme pédagogique et des modalités d'évaluation.**

Référent handicap de l'UFR de Chimie Biologie : Sylvie CANAVESIO

sylvie.canavesio@univ-grenoble-alpes.fr

Référent handicap de l'UGA : Bénédicte GALLIOZ - [accueil.sah@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:accueil.sah@univ-grenoble-alpes.fr)

Au sein de l'UGA, [un service](#) dédié existe afin d'aménager les études et d'accompagner dans la vie étudiante.

Référent handicap du CFA : Claudia ARAUJO - [claudia.araujo@formasup-ida.com](mailto:claudia.araujo@formasup-ida.com)

## *Modalités d'Evaluation*

Contrôle continu.

Rapport écrit et soutenance oral

## *Modalités d'enseignement*

Présentiel



## *Moyens Pédagogiques*

L'apprenti est co-responsable et co-constructeur de son apprentissage

Référent pédagogique pour chaque apprenti

Retours d'alternance à chaque retour en période de formation

## *Contacts*

**Le Centre de Formation d'Apprentis Formasup Isère Drôme Ardèche assure le bon déroulement, le suivi réglementaire et administratif des contrats d'apprentissage en collaboration avec l'UGA. CFA FORMASUP ISERE DROME ARDECHE , «3 avenue Marie Reynoard , 38100 Grenoble, tel 04 76 84 56 52, gestionnaire : Claudia ARAUJO [claudia.araujo@formasup-ida.com](mailto:claudia.araujo@formasup-ida.com)**

**Site de formation UGA** Campus de Saint-Martin d'Hères, Bâtiment C de Biologie, 2231 rue de la Piscine, 38400 Saint-Martin d'Hères

**Service Apprentissage DFCA – UGA**, Bâtiment Pierre Mendès France, 151 rue des Universités, 38400 Saint-Martin d'Hères – Téléphone : 04 57 04 11 90 - Email : [fc-sts@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:fc-sts@univ-grenoble-alpes.fr)