

Vente et marketing en instrumentation et réactifs de laboratoire



**LIEUX D'ENSEIGNEMENT :** **Faculté de Pharmacie** - Université Paris-Saclay - Châtenay-Malabry  
**École supérieure des techniques de biologie appliquée (ESTBA)** - Paris

## ENSEIGNANT RESPONSABLE

**Isabelle LE POTIER**

*isabelle.le-potier@universite-paris-saclay.fr*

## ➤ SECRÉTARIAT

**Marie-Michelle CARINCI**

*marie-michelle.carinci@universite-paris-saclay.fr*  
01 46 83 54 00

## ➤ CONDITIONS D'ADMISSION

Niveau Bac+2 : L2, BTS, DUT en chimie et/ou biologie

## ➤ MODALITÉS DE CANDIDATURE

Dossier de candidature à envoyer à :

**Xavier CHRISTOPHE** - 01 43 71 46 70  
*xavier.christophe@estba.org*

**Sylvie COCAUD** - 01 43 71 46 70  
*sylvie.cocaud@estba.org*

Dossier de candidature téléchargeable sur les sites de l'ETSBA et de l'UFR Pharmacie UPSaclay

Sélection : examen du dossier de candidature puis entretien de motivation

## ➤ TYPE DE CONTRAT

**Contrat d'apprentissage &  
Contrat de professionnalisation**

Nombre **maximum** d'admis : **18**

Nombre **minimum** d'admis : **10**

## ➤ DURÉE ET DATES

**1 an**

18 semaines en centre de formation et 34 semaines en entreprise

4 semaines de cours en début puis 1 semaine de cours / 1 à 2 semaines en entreprise et période juillet-août en entreprise

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

La Licence Professionnelle « Vente et Marketing en Instrumentation et Réactifs de Laboratoire » vous permettra d'obtenir une double compétence dans les domaines de la vente et du marketing, de maîtriser la technologie des matériels et réactifs et d'assurer la prospection, le suivi et le développement du portefeuille clients de l'entreprise.



### SECTEURS D'ACTIVITÉ

Fabricants et fournisseurs d'équipement de laboratoire dans les industries de santé, de l'agroalimentaire de l'environnement.

### MÉTIERS

Ingénieur technico-commercial - Ingénieur d'application - Assistant marketing

### PROGRAMME

**UE1** : Formation générale

*Communication, anglais, technologie informatique*

**UE2** : Connaissance du domaine professionnel

**UE3** : Techniques de vente

**UE4** : Vente - Gestion - Marketing

**UE5** : Projet tuteuré

**UE6** : Formation professionnelle spécialisée

*Anglais technique, connaissance des domaines d'activité, environnement professionnel*

**UE7** : Outils de communication spécialisée

**UE8** : Mise en situation

**UE9 + UE10** : Apprentissage en entreprise