

Licence Professionnelle Industries Chimiques et Pharmaceutiques spécialité Technico-Commercial en Instrumentation Biotechnologique et Biomédicale

RNCP10927 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	222
Code(s) ROME	D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

1 - Information, promotion et vente auprès des professionnels du laboratoire

- Information sur les produits et services
- Prise de rendez-vous, négociations
- Action de vente des produits de laboratoire
- Réponse aux questions des professionnels du laboratoire sur un ou plusieurs produits et services (caractéristiques, utilisation, procédures de qualification)
- Réalisation d'actions marketing
- Participation à la définition du plan de commercialisation de l'entreprise

2 - Relations avec les professionnels du laboratoire

- Développement des relations avec les différents professionnels du laboratoire sur un secteur
- Organisation et animation d'actions de communication professionnelle (réunions professionnelles, formation continue, universitaire, congrès...)

3 - Gestion et développement du secteur

- Gestion d'un portefeuille client
 - Suivi des ventes
 - Proposition et/ou élaboration d'un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux
 - Analyse des résultats et mise en place des actions correctives et de développement
 - Gestion des rendez-vous dans le cadre du plan d'action et d'un travail en équipe
 - Préparation des rendez-vous et des actions commerciales et de communication en fonction de la stratégie de l'entreprise et dans le cadre d'un travail en équipe
- Gestion des moyens matériels (voiture, micro-ordinateur...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Mobilisation des compétences scientifiques (niveau 3)
 - o Utiliser les connaissances scientifiques pour construire un argumentaire produit
 - o Échanger avec les professionnels clients sur des sujets scientifiques
 - o Être capable d'effectuer de la veille technologique
- Techniques de vente (niveau 3)
 - o Mettre en œuvre les techniques d'entretien de vente et de négociation
 - o Gérer et développer un portefeuille client
 - o Élaborer un plan d'action sectoriel à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens...) de son entreprise.
 - o Assurer le suivi administratif et commercial du lancement de nouveaux produits.
 - o Négocier les conditions (prix, volume, délai de livraison...) de la vente et de la location d'une gamme de produits.
 - o 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...).
- Environnement du laboratoire (niveau 2)
 - o Comprendre les procédures réglementaires, et plus particulièrement celles liées à la qualification des appareils et à la validation des méthodes.
 - o Connaître les procédures d'assurance qualité, de prévention des différents risques et de gestion du traitement des déchets liées à l'utilisation des appareils dans le laboratoire.
 - o Connaître les différents modes de fonctionnement des laboratoires, tant publics que privés.
- Communication (niveau 3)
 - o Établir une relation de qualité avec le professionnel de laboratoire
 - o Faciliter l'expression de son interlocuteur, écouter, expliciter
 - o Adapter sa communication à l'interlocuteur
 - o Traiter les demandes d'informations et les objections
 - o Conclure l'entretien
 - o Analyser les points forts et les points faibles de son rendez-vous
- Développement d'un argumentaire (niveau 3)
 - o Expliquer les caractéristiques et le bon usage des produits en fonction des besoins du professionnel de laboratoire et de la concurrence
 - o Répondre aux questions sur les produits
 - o S'approprier le contenu de l'information élaborée par les responsables scientifiques du fournisseur
 - o Identifier et collecter les informations terrain sur les produits
 - o Entretenir et développer ses connaissances sur les produits par la formation
- Outils informatiques (niveau 2)
 - o Enregistrer les données relatives aux rendez-vous dans les bases de données
 - o Renseigner et mettre à jour des fichiers
 - o Utiliser les outils de transmission électronique
 - o Rechercher des informations sur l'outil informatique
- Organisation du travail (niveau 3)
 - o Organiser ses rendez-vous en fonction des buts fixés et dans le cadre d'un travail en équipe
 - o Prendre des rendez-vous
 - o Transmettre les demandes d'information auxquelles on ne peut répondre soi-même aux personnes et aux services concernés et assurer leur suivi
 - o Assurer la remontée d'informations sur les produits et le marché
 - o Rédiger des compte-rendu et des rapports d'activité
 - o Appliquer les procédures de l'entreprise et les règles de sécurité (routière, informatique...)
- Analyse et suivi d'activité (niveau 2)
 - o Rechercher et collecter les informations sur les produits et le marché
 - o Interpréter et synthétiser des informations socio-économiques et démographiques du secteur
 - o Lire et comprendre des tableaux de bord d'activité, des indicateurs et des outils d'analyse
 - o Analyser et prendre en compte les résultats et les écarts pour identifier les points à améliorer
- Compétences complémentaires (niveau 1)
 - o Analyser les besoins des professionnels du laboratoire et apporter les réponses appropriées en terme d'information et de services

- o Définir des priorités et des objectifs pour les rendez-vous en fonction des informations recueillies
- o Définir des priorités et des objectifs pour les actions de communication professionnelle
- o Animer des actions de communication professionnelle et développer des relations professionnelles
- o Analyser l'activité et définir un plan d'action sur un secteur en fonction de la stratégie de l'entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Pharmacie, Chimie, Biotechnologie, Agro-alimentaire, Environnement, Fournisseurs de laboratoire

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- o Technico-commercial
- o Délégué commercial en biens d'équipement professionnels
- o Attaché commercial/Attachée commerciale en biens de consommation auprès des entreprises
- o Responsable des ventes

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 049 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	28 193
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Membres de l'Equipe Pédagogique de la Mention ayant contribué aux enseignements élargie aux professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

à l'étude)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Universitaires et professionnels (dispositif VAE)

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.cifl.com> , <http://www.univ-poitiers.fr>

Université de Poitiers

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/10927/>