

Suite à l'annulation du Salon Mesures Solutions EXPO2020, le **Réseau Mesure** vous propose un [programme d'exposés thématiques](#) en visio-conférence, présentés par des **spécialistes de la mesure**, à partir de Novembre 2020.

- ✓ Développez vos connaissances et vos relations
- ✓ 2 à 3 conférences par semaine
- ✓ Inscrivez-vous !



les RDV de 9h30

Mesures Solutions EXPO *visio-conférences*

www.reseau-mesure.com
confray@reseau-mesure.com





La double compétence
Science/Technique et Commerce,
un atout pour répondre aux tendances actuelles du
commerce et de la relation avec les clients

Université Grenoble Alpes.
Ghislaine Pellat
Master ScienceTrading



Science Trading

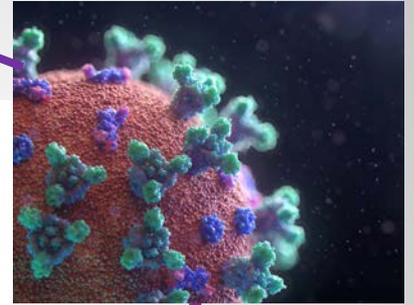
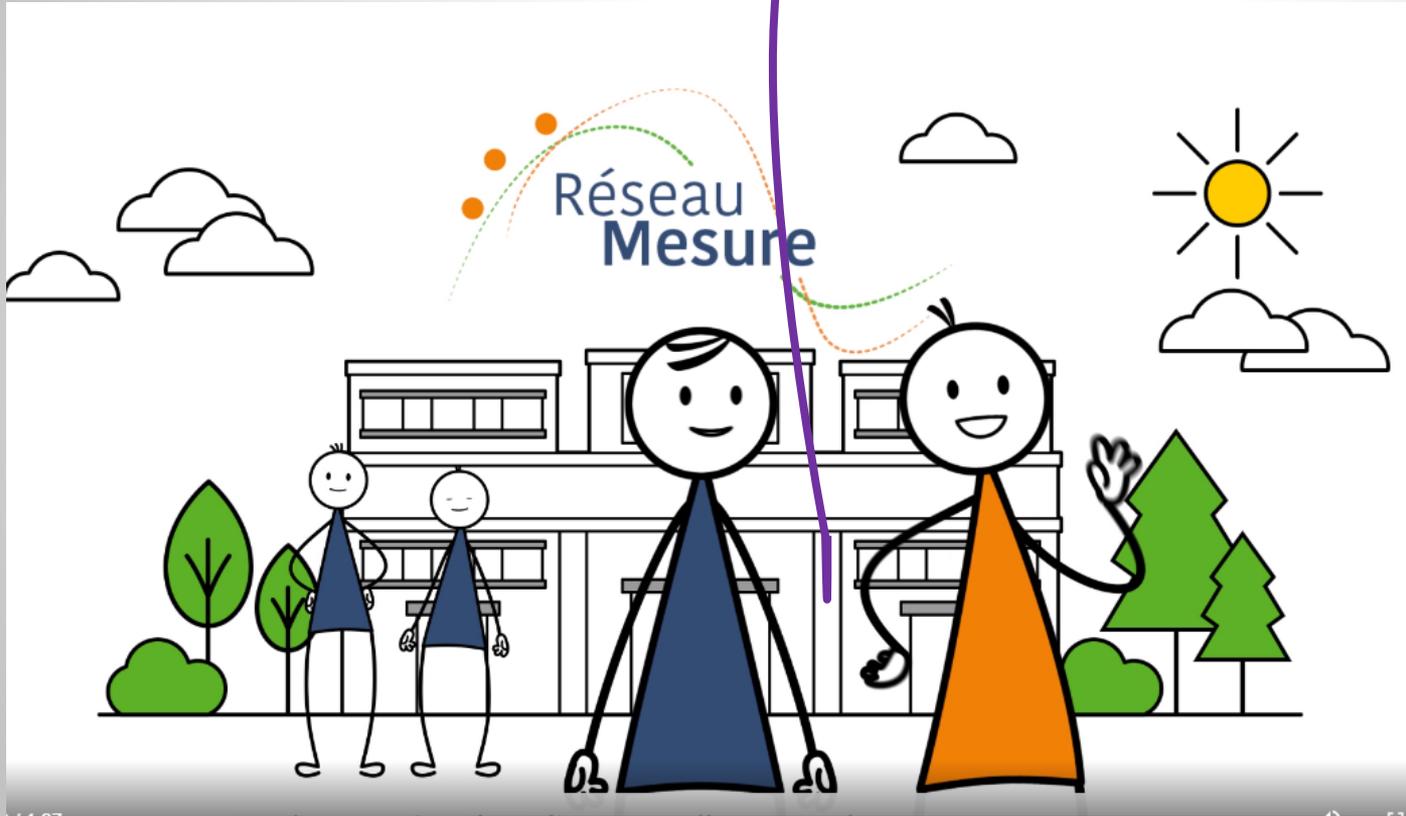


Photo by [Fusion Medical Animation](#) on [Unplash](#)



Deux grandes préoccupations commerciales :

Comment continuer à présenter mes solutions à mes clients ou à des prospects ?

Comment poursuivre les relations avec mes clients existants ou trouver de nouveaux clients ?



Comment continuer à présenter mes solutions à mes clients ou à des prospects ?

Gestion de l'espace

Comprendre le contexte nouveau du client (à la maison, craintes, enjeux...),

rester en proximité avec empathie

Changement de canaux de communication avec les clients (email, téléphone,..)

utiliser les outils de l'univers digital

Trouver des usages nouveaux à ses solutions habituelles (services, nouveaux interlocuteurs)

discours adapté

Informier, Communiquer, faire savoir (réseaux sociaux, internet, webinars)

approche **omnicanal**

Etre performant **au niveau technique/scientifique** pour aider le client à distance, le former, le dépanner...le rassurer

Comment poursuivre les relations avec mes clients existants ou trouver de nouveaux clients?

Gestion du temps

Comprendre le niveau émotionnel du client existant (craintes, restrictions, maladies...),

bonne gestion du statut du client (fidélisation)

Maintenir une expérience client positive (cumul = fidélité)

Importance de l'altérité (regard sur les autres, regard sur soi)

Gérer l'espace digital par des événements adaptés (webinars, choix des thématiques)

discours et outils adaptés, heures de diffusion, ton

Prospecter de nouveaux marchés (ouverts ou auxquels nous pensions avant...)

Adaptation linguistique, maîtrise des outils, mots-clés...

Etre présent sur le chemin du client (salons, webinars, formations...)

A distance, informer, explorer, discuter....

Visioconférences

Comportement
Contenu
Connections
Temps

WhatsApp

LinkedIn, Instagram ...

Tendances qui resteront :

La dimension en 3 D

Expression du client relative à son expérience vécue.



Photo by [Dylan Ferreira](#) on [Unsplash](#)

Salons ont été impactés

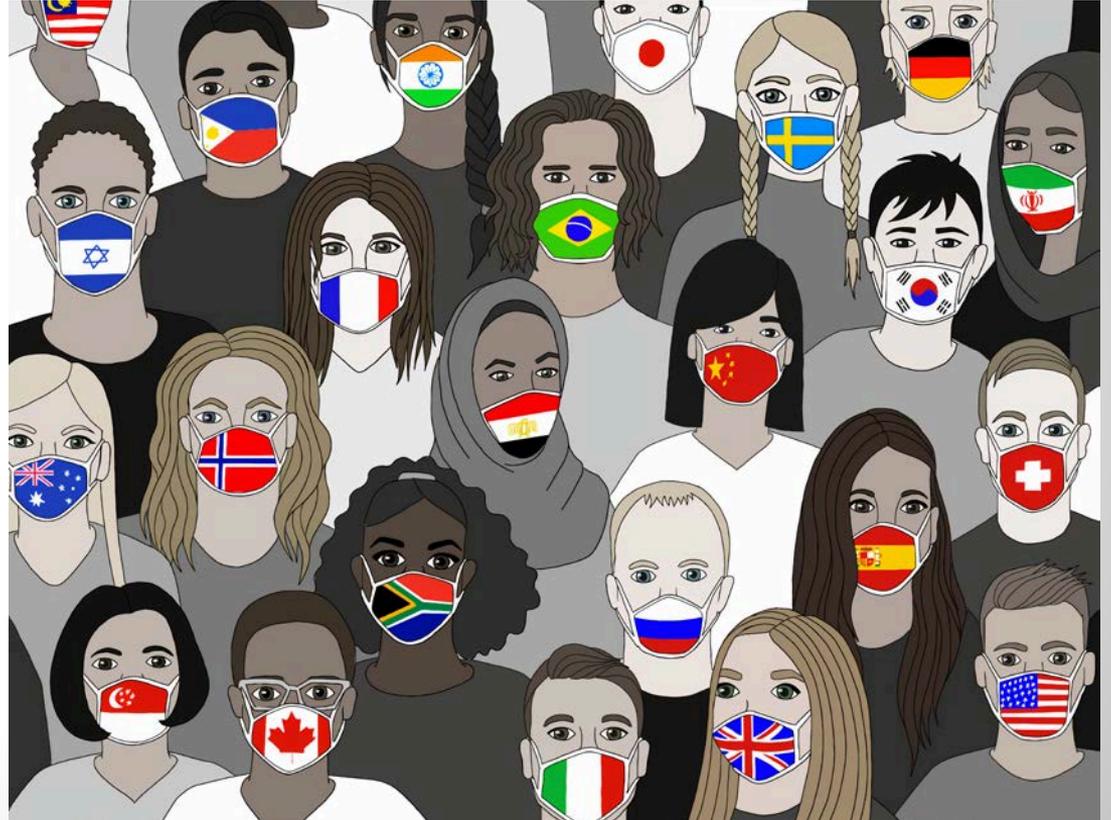
Nouvelles tendances

Augmenter l'expérience client :
Show room

Gestion hybride par les clients :
Ce qui se fait à distance
Ce qui se fait en présentiel

Manifestations plus ciblées

Suite à sa visite au salon, le client
Deviens plus « intelligent »



Relation client de plus en plus individualisée

Ce qui est statistiquement vrai

Est individuellement faux

Ecoute active

Réponse rapide et adaptée

Relais d'informations

Prise en compte du process d'achat du client

Travailler avec l'avis qu'il laisse sur Google...

En B to B

Œuvrer pour la réussite d'utilisation de

Ses clients/utilisateurs

Gestion « omnicanal »

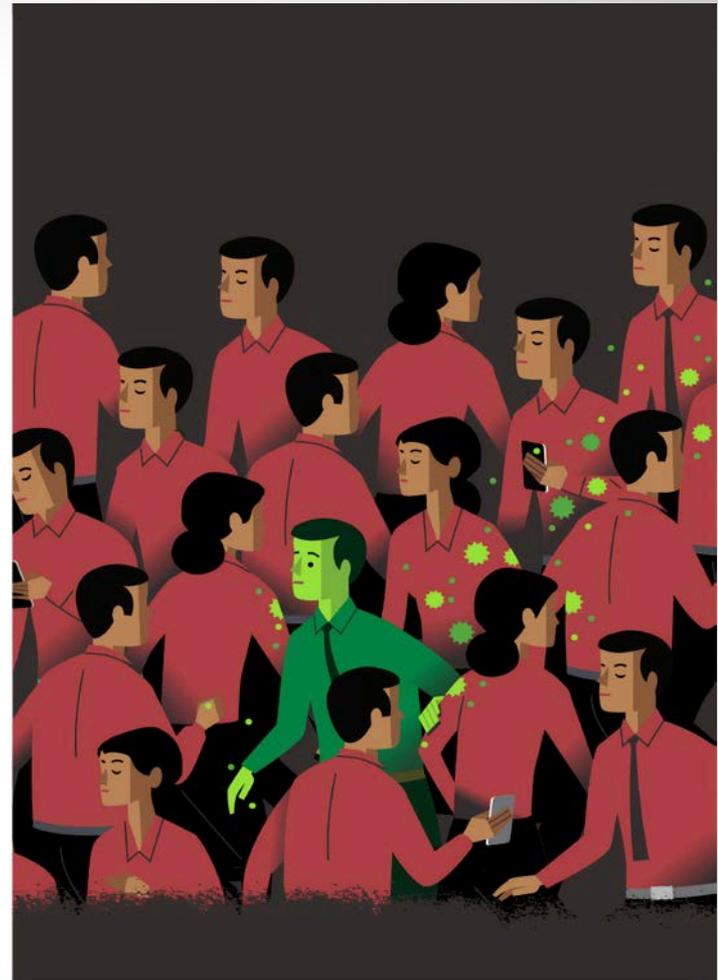


Photo des Nations Unies

Plus que jamais

Une gestion de la relation Clients

adaptée émerge !

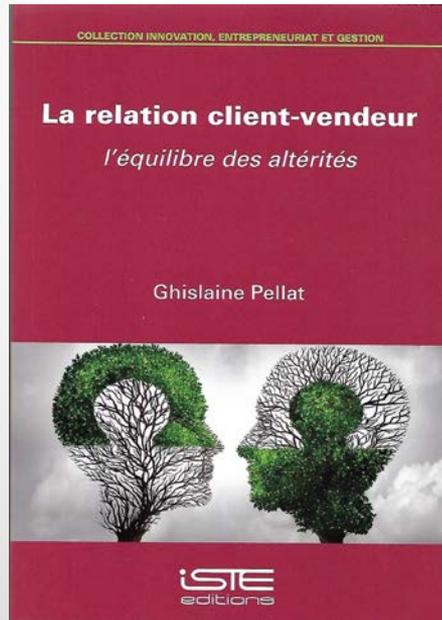


Photo by [Gabriel Benois](#) on [Unsplash](#)



Science Trading Master 2

Commerce, Science/Technique
Alternance
Recrutements étudiants jusqu'en juin
2021
Mise en relation avec les entreprises :
jusqu'en juin 2021

Overview

- International Double Skills Master Degree :
Commerce and Science
- Founded in 2010, at UGA
- Different backgrounds:
Neurosciences, Chemistry, Cellular and
Molecular Biology, Agriculture,
Microbiology, Genetics, Biomedical
engineering, Food Science, and Physics



Compétences visées à l'issue de la formation Science Trading :

- ✓ Savoir organiser, animer et suivre des actions commerciales à l'international
- ✓ Maîtriser la langue anglaise afin de savoir négocier
- ✓ Posséder une bonne écoute du client permettant une adaptation aux cultures
- ✓ Savoir s'adapter à un milieu professionnel étranger
- ✓ Savoir utiliser les outils de la négociation internationale afin de délivrer les solutions aux clients
- ✓ Savoir choisir puis animer un distributeur à l'international
- ✓ Savoir prospecter dans le monde en utilisant de manière adaptée les outils du digital.
- ✓ Savoir parler de science à son client et comprendre son environnement de travail
- ✓ Etre autonome, flexible et audacieux
- ✓ Savoir organiser ses déplacements dans une perspective de rentabilité commerciale.



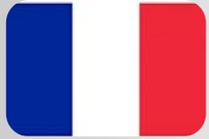


PROGRAMM

1. Sales and commercial negotiation
2. Omnichannel method for selling and business ethic
3. Marketing for international markets
4. Sociological and multicultural approach of market
5. Company Knowledge and management
6. How to build and manage a Commercial Programme
7. How to establish relationships and links with the professional worlds
8. Biotechnology (biology and chemistry)/Physics technology (physic)
9. Answers to customer's needs concerning Metrology
10. Imaging technologies and applications
11. English (required only for students without a B2 level) or new language
12. Internship (4H*2 encadrants)/étudiant. Base de 10 étudiants

An International Course

- Teachers with a worldwide experience in commerce and science
- A multicultural class



- An excellent opportunity to train your English with your foreign colleagues and teachers
- Partnership with different laboratories and associations and professionals





SCIENCE TRADING MASTER'S DEGREE



SALES, MARKETING,
COMMUNICATION, MANAGEMENT,
BIOLOGY, CHEMISTRY, PHYSICS

UGA
Université
Grenoble Alpes



Double diploma with :
Vietnam (Ho Chi Minh City)
Liban (Université Libanaise)

2021 September :
Sandwich courses (Alternance) !

Double compétence

Science/Technique
(Biologie, Chimie,
Physique)

Commerce

50% étudiants Hors
Europe

Alternance, Formation
continue, VAE, Stage
1 semaine/mois
(Université), 3
semaines en
entreprise/mois

Merci beaucoup pour votre attention

Merci au Réseau Mesure

Questions ?

Recrutements étudiants : Maintenant jusqu'à mi-juin

Recherche de missions d'alternance : Maintenant à
Fin Mai

Mise en relation étudiants-entreprises : Dès le mois
d'avril

Début contrats : Mi-août ou septembre



Photo United Nations / unsplash