



Techniques de Commercialisation

Site de Villeurbanne Gratte-ciel

Poursuites d'études

En France

Pour les étudiants ayant les qualités requises, le DUT Techniques de Commercialisation permet de poursuivre en :

- Ecoles supérieures de Commerce
EM Grenoble, ESC Toulouse, EuroMed, etc.) via un concours d'admission parallèle.
- Licences Professionnelles
- Formations universitaires en Marketing / Management/Communication/ Gestion des entreprises en université/ etc. (licence/L3).

A l'étranger

Le Département accueille des étudiants étrangers en 1^{ère} et 2^e années. Les étudiants diplômés peuvent poursuivre leurs études ou effectuer un stage long à l'étranger et obtenir le DUETI ou le DUSTI. L'IUT a de nombreux accords avec des universités de Grande-Bretagne, Allemagne, pays scandinaves, Espagne, Mexique, Vietnam, etc. ; certaines délivrent des Bachelors en Business, marketing, management ou commerce international.

Contacts

Lieu de formation :

IUT Lyon 1
Site de Villeurbanne Gratte-ciel
17, rue de France
69627 Villeurbanne cedex
Tél. 04 72 65 54 22
Fax : 04 72 65 54 12
mail : iutgratteciel.tc@univ-lyon1

■ Chef de département :

M. David VALLAT

■ Secrétariat :

Mme Séverine GUILLARD

■ Objectifs de la formation

Le département Techniques de Commercialisation prépare à de nombreux métiers relevant du marketing, de la négociation, du management, du commerce international, de la distribution et de la communication, etc. Tous les secteurs professionnels, publics et privés, sont susceptibles d'accueillir les diplômés.

■ Publics visés

Formation initiale : baccalauréat (toutes séries) exigé + dossier. La formation s'adresse plus spécifiquement aux séries ES, S, L et STT (mais reste ouverte aux autres séries).

Peuvent être acceptés les étudiants ayant déjà validé ou engagé une année de formation dans l'enseignement supérieur dans d'autres filières.

Formation en année spéciale : baccalauréat (toutes séries) + 2 années d'études (équivalent Bac +2).

Ces formations sont également accessibles dans le cadre de la formation continue (plan de formation, FONGECIF, etc.).

■ Cursus et enseignements

Organisation de l'enseignement

1^{ère} année (2 semestres) : une formation en tronc commun permet aux étudiants d'acquérir de solides connaissances générales dans le domaine du marketing, de la négociation, des études commerciales, etc.

2^{ème} année (2 semestres) : elle assure un élargissement des connaissances déjà acquises (achat, stratégie, psychosociologie des organisations, logistique, etc.). Trois spécialisations sont proposées aux étudiants de 2^{ème} année :

Elargir ses compétences : élargir ses compétences : approfondissement notamment en langues, mathématiques et méthodologie marketing dans la perspective d'une poursuite d'études.



S'ouvrir à l'international : renforcement en langues, en commerce international et en droit international, en expression et culture.

Réussir en entreprise : développement des compétences en négociation, relation client et mercatique directe en vue d'une entrée rapide dans la vie active.

Pédagogie

Corps enseignants : L'enseignement est dispensé par des enseignants, des enseignants chercheurs et des intervenants professionnels. Cette diversité permet d'assurer un enseignement à la fois théorique et pratique.

Stages (12 semaines sur la scolarité) :

- 4 semaines de stage commercial (à la fin du semestre 1).
- 8 semaines de missions en entreprises : étude de marché/ concurrence, création d'une campagne publicitaire, etc. (à la fin du semestre 4).

Projets Tuteurs : une mission professionnelle concrète est conduite durant les deux années sous la responsabilité d'un enseignant.

■ Insertion professionnelle

Les formations du DUT Techniques de Commercialisation permettent d'intégrer directement la vie active dans :

- Des services commerciaux
- Des services marketing
- Des services de communication
- La grande distribution, etc

■ Spécificités

Le département Techniques de Commercialisation offre dans le cadre de licences professionnelles des formations

- Management et Gestion de la Relation Client.
- Technico Commercial en Produits et Services Industriels

Moyens et équipements

Le département dispose de nombreux moyens audiovisuels et informatiques :

- 5 salles informatiques équipées d'internet et de logiciels spécifiques à la formation commerciale.
- 2 salles informatiques libre service.
- 1 laboratoire de langue pour le perfectionnement en anglais, allemand, italien, espagnol, chinois, etc.

Une junior entreprise permet la réalisation d'études pour les entreprises de la région (actions événementielles, etc.). Elle gère certains stages pour les étudiants.

Les étudiants disposent d'un centre de documentation et certains cours sont assistés par informatique.

Un réseau relationnel avec des centaines d'entreprises est mis à disposition pour les projets, les stages et les offres d'emploi.



Photo Eric Le Roux Service Communication UCBL