

UN ÉTUDIANT

UN DIPLÔME

UN EMPLOI

IUT LYON 1

FORMATIONS

DUT / DU / LP _ L'EXCELLENCE TECHNOLOGIQUE IUT.UNIV-LYON1.FR

2017





DUT TCSI

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - SYSTEMES INDUSTRIELS

CE DIPLÔME FORME DES TECHNICIENS SUPÉRIEURS À DES COMPÉTENCES COMMERCIALES ET TECHNIQUES POUR ACHETER ET VENDRE DES PRODUITS, DES SERVICES ET DES SAVOIR-FAIRE TECHNIQUES.

PUBLICS CONCERNÉS

→ EFFECTIF 58 ÉTUDIANTS

→ PRÉREQUIS BAC GÉNÉRAL, TECHNOLOGIQUE, PROFESSIONNEL OU ÉQUIVALENT

OBJECTIFS DU DIPLÔME

Former des commerciaux à une double culture commerciale et technique, indispensable aux collaborateurs des entreprises de distribution de produits industriels. Les étudiants diplômés du DUT TC-SI peuvent exercer le métier de technico-commercial soit comme vendeur de produits et services nécessitant des connaissances techniques, soit comme acheteur auprès d'un industriel. La plupart des secteurs industriels sont concernés : automobile, aéronautique, énergie, industries mécaniques, industries agro-alimentaires, industries électriques, transports, travaux publics, etc.

INSERTION PROFESSIONNELLE

Le diplômé TC-SI doit pouvoir, après avoir cerné le besoin de son entreprise dans le cadre d'une relation d'achat, rechercher une solution technique et commerciale adaptée.

- Technico-commercial chez un fabricant ou un distributeur industriel,
- Acheteur industriel,
- Commercial dans le domaine logistique ou qualité.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences professionnelles,
- Écoles de commerce,
- Licences universitaires,
- Diplôme d'Université,
- DUETI.

FORMATION EN ALTERNANCE

Il est possible de réaliser la deuxième année du DUT sur le principe de l'alternance ; cette deuxième année peut être répartie sur une ou deux années entièrement rémunérées.

CONTACTS

Lieu de formation
Villeurbanne Gratte-Ciel
17, rue de France
69627 Villeurbanne

Chef de département
Nicolas FLAMANT

Secrétariat, scolarité
Tél : 04 72 65 80 32
Mail : iutgratteciel.tcsi@univ-lyon1.fr
Web : iut.univ-lyon1.fr/tcsi

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 4 semestres

La formation comporte des enseignements théoriques, techniques et pratiques réparties en quatre domaines :

CULTURE GÉNÉRALE

Communication et expression professionnelle, Anglais, Environnement économique et juridique, Projet personnel et professionnel.

CULTURE COMMERCIALE

Mercatique industrielle, Commerce international, Communication et négociation commerciale, Gestion appliquée à l'action commerciale, Logistique.

SPÉCIFICITÉS

L'utilisation des plateformes technologiques du site Villeurbanne Gratte-Ciel permet à l'étudiant d'évoluer dans un environnement représentatif de nombreux secteurs industriels.

Pour les stages ou les poursuites d'études à l'étranger, les étudiants peuvent bénéficier de bourses Explora de la région Rhône-Alpes et d'un soutien dans le cadre d'accords Erasmus.

CULTURE SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE

Outils de la communication industrielle, Physique des systèmes industriels, Informatique industrielle, Conception et fabrication industrielles, Qualité-sécurité environnement.

CULTURE DE L'ACTION-PROJETS ET STAGES

Projets technico-commerciaux (promotion d'un produit, d'une filière), stage industriel de 4 semaines (semestre 2), stage technico-commercial de 10 semaines (semestre 4).



LUDOVIC BERNARDIN
BAC ES 2008 - DUT TCSI 2013
LICENCE AES 2014 - M1 MOQ 2015

A la suite d'un bac ES qui m'a ouvert les portes des filières tertiaires, je me suis tourné vers le domaine du commerce en intégrant le département Commercialisation des Systèmes, Solutions et Services Industriels (C3SI). Le département C3SI offre la double compétence technique et commerciale et c'est ce qui m'a intéressé. Bien que ne sachant pas encore ce que je voulais faire plus tard, les profils techniques et commerciaux sont très recherchés dans l'industrie, cela me semblait donc un bon départ. Avec le recul et mes poursuites d'études j'ai apprécié les acquis de ce diplôme notamment dans les travaux de groupe, les préparations pour les présentations orales ainsi que l'aisance face à une audience. Qui plus est mes stages m'ont permis de développer mes compétences commerciales et de découvrir le milieu de la vente industrielle. En première année j'ai effectué un stage dans une PME de vente BtoB de mobilier de bureaux. On m'a confié une mission de prospection physique ainsi que le soutien de l'équipe technique pour les montages chez les clients. En deuxième année ma mission était concentrée sur la prospection téléphonique d'un fichier de plus de 500 entreprises au sein d'un groupe de distribution de fournitures industrielles. Je viens de terminer une troisième année de licence AES à l'IAE Lyon 3. Cette formation en gestion d'entreprise vient compléter mon profil commercial. Je continue actuellement en Master Pro de logistique industrielle toujours à l'IAE. Dans 5 ans j'espère travailler pour un grand groupe français avec qui je pourrais partir à l'étranger pour des missions longues de plusieurs années. J'espère travailler dans la gestion de projet en milieu industriel. Mes compétences commerciales seront utiles lors des négociations avec les fournisseurs et les institutionnels. Les profils techniques et commerciaux sont très appréciés quel que soit le domaine technique. Je conseille vivement aux étudiants soit de se spécialiser (par une LP) ou de diversifier leurs compétences (tout en restant cohérent). Bien sûr les expériences à l'étranger comme la maîtrise de l'anglais sont indispensables. Je recommande toute opportunité (échange, DUETI, stage) qui est un plus sur le plan personnel et recherchée professionnellement.



IUT.UNIV-LYON1.FR

**SITE
BOURG-EN-
BRESSE**

71 rue Peter Fink
01000 Bourg-en-Bresse

**SITE
VILLEURBANNE
DOUA**

1, rue de la Technologie
69622 Villeurbanne Cedex

**SITE
VILLEURBANNE
GRATTE-CIEL**

17, rue France
69627 Villeurbanne Cedex