

UN ÉTUDIANT

UN DIPLÔME

UN EMPLOI

IUT LYON 1

FORMATIONS

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

2017





DUT TC TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

CE DIPLÔME FORME À DE NOMBREUX MÉTIERS RELEVANT DU MARKETING, DE LA NÉGOCIATION, DU MANAGEMENT, DU COMMERCE INTERNATIONAL, DE LA DISTRIBUTION ET DE LA COMMUNICATION.

PUBLICS CONCERNÉS

→ EFFECTIF 224 ÉTUDIANTS

→ PRÉREQUIS BAC



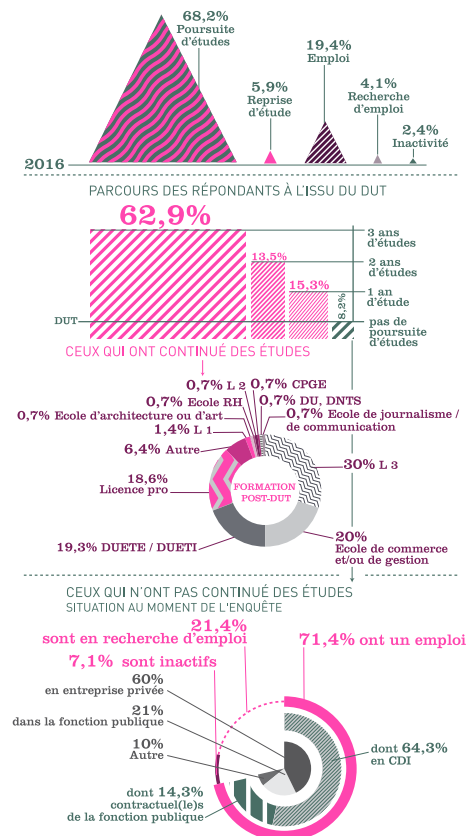
OU ÉQUIVALENT

→ POSSIBILITÉ DUT ANNÉE SPÉCIALE

STATISTIQUES JUIN 2016, DIPLÔMÉS 2013

TAUX DE RETOUR : 66,4% (170 RÉPONDANTS)

SITUATION DES RÉPONDANTS AU MOMENT DE L'ENQUÊTE



CONTACTS

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

Chef de département
Juliette GRIFFON

Secrétariat, scolarité

Tél : 04 72 65 54 14

Mail :

iutgrattciel.tc@univ-lyon1.fr

Web : iut.univ-lyon1.fr/tc

OBJECTIFS DU DIPLÔME

Former des professionnels du commerce, du marketing et de la communication, en vue d'occuper des postes polyvalents, autonomes et évolutifs, dans des entreprises publiques ou privées. Les diplômés sont formés aux techniques de la communication, à la gestion commerciale, aux principes de la négociation, du management et de la distribution, afin d'être immédiatement opérationnels. Cette formation professionnalisante permet aux jeunes diplômés d'intégrer rapidement des services commerciaux, marketing, banque, communication ou la grande distribution.

INSERTION PROFESSIONNELLE

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

- Attaché commercial,
- Conseiller clientèle,
- Responsable commercial,
- Animateur des ventes,
- Assistant marketing,
- Négociateur immobilier,
- Chef de rayon.

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences professionnelles,
- Licences : marketing / management / communication / gestion des entreprises,
- École de commerce via un concours d'admission parallèle,
- Études à l'étranger.

3 LICENCES PROFESSIONNELLES SONT PROPOSÉES PAR LE DÉPARTEMENT :

- LP Achats et Ventes à l'International (AVI),
- LP Management et Gestion de la Relation Client (MGRC),
- LP Technico-Commercial en Produits et Services Industriels (TCPSI).

DUT ANNÉE SPÉCIALE

Une formation en une année est possible, elle est destinée pour des personnes engagées dans la vie professionnelle ou des demandeurs d'emploi (voir page 4).

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 4 semestres

La formation permet aux étudiants d'acquérir de solides connaissances générales dans le domaine du marketing, de la négociation, des études commerciales, etc. mais également en achat, stratégie, psychosociologie des organisations et logistique.

12 semaines de stages en entreprise sont réalisées sur l'ensemble de la scolarité : 4 semaines de stage commercial et 8 semaines de missions en entreprise (étude de marché / concurrence, création d'une campagne publicitaire par exemple).

Il est possible de les réaliser à l'étranger.

Trois modules complémentaires sont proposés en 2^{ème} année :

ÉLARGIR SES COMPÉTENCES

Approfondissement notamment en langues, mathématiques, méthodologie marketing, expression et culture, dans la perspective d'une poursuite d'études.

RÉUSSIR EN ENTREPRISE

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

SPÉCIFICITÉS

Les étudiants diplômés peuvent poursuivre leurs études en DUETI.

Le département accueille des étudiants étrangers en 1^{ère} et 2^e années.



TIMOTHÉ FURTIN

BAC STG 2010 - DUT TC 2012 - LP MGRC 2013
CONSEILLER COMMERCIAL AU SEIN DU
GROUPE DELORME AUTOMOBILE

J'ai toujours été intéressé par le commerce et, à la suite d'une réorientation d'un Bac Scientifique à un Bac Sciences et Technologies de la Gestion (STG), j'ai décidé d'intégrer le DUT Techniques de Commercialisation de l'IUT Lyon 1. Mon Bac STG m'a d'ailleurs été très utile pour réussir mon DUT car il m'a apporté beaucoup de connaissances, notamment en marketing, et également une certaine méthode pour réaliser des exposés et des travaux de groupe. Lors de mon DUT j'ai réalisé un stage de deux mois au sein du Groupe Delorme Automobile en tant que Conseiller Commercial, j'ai alors trouvé ma voie. J'ai donc tenté les concours des écoles de commerce. Bien que j'avais réussi la partie écrite des concours ECRICOM et PASSERELLE, mais le Directeur Commercial du Groupe Delorme m'a proposé un poste ce qui m'offrirait deux options : réaliser une Licence Professionnelle avec une alternance assurée, ou passer les oraux des concours pour intégrer une Ecole. Ma décision s'est portée sur la Licence Management et Gestion de la Relation Client (MGRC) car elle me correspondait totalement de par les enseignements en management et en commerce, qui m'ont été bénéfiques par la suite. Ce cursus m'a beaucoup apporté et m'a laissé le temps de bien cerner mes attentes en termes de vie professionnelle. J'ai pu gagner en maturité et en ouverture d'esprit, cela m'a permis de me projeter dans mon métier et de savoir appréhender les clients, négocier, et découvrir le monde du travail. Depuis, j'ai donc été embauché en CDI au sein du même Groupe et mes missions sont d'accueillir les clients, les conseiller et bien évidemment de vendre des voitures. Ce que j'apprécie le plus dans mon travail est, aussi paradoxal que ça puisse être, le stress des objectifs et la quantité de travail, je suis sans arrêt actif, je n'ai pas le temps de m'ennuyer et je n'ai jamais les mêmes choses à faire, cela me motive énormément. J'apprécie aussi de rencontrer de nouvelles personnes, le contact humain est un fer de lance dans mon secteur. J'ai l'ambition de devenir chef des ventes dans quelques années, l'expérience est importante pour pouvoir prendre du grade. Cependant, je n'exclus pas de reprendre mes études pour faire une VAE dans quelques années afin de valider un BAC+5.



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