

# IUT LYON 1

# FORMATIONS

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

20  
20



# DUT TCSI

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - ORIENTATION SYSTEMES INDUSTRIELS

CE DIPLÔME FORME DES TECHNICIEN·NE·S SUPÉRIEUR·E·S À DES COMPÉTENCES COMMERCIALES ET TECHNIQUES POUR ACHETER ET VENDRE DES PRODUITS, DES SERVICES ET DES SAVOIR-FAIRE TECHNIQUES

### PUBLICS CONCERNÉS

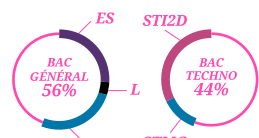
→ EFFECTIF 60 ÉTUDIANT·E·S

→ PRÉREQUIS BAC GÉNÉRAL, TECHNOLOGIQUE, PROFESSIONNEL OU ÉQUIVALENT

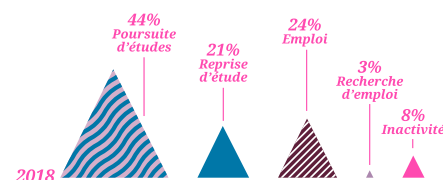
STATISTIQUES JUIN 2019, DIPLÔMÉ·E·S 2016

TAUX DE RETOUR : 67% (34 RÉPONDANT·E·S)

### ORIGINE DE FORMATION DES RÉPONDANT·E·S



### SITUATION DES RÉPONDANT·E·S AU MOMENT DE L'ENQUÊTE



### CONTACTS

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

Chef de département  
Julien MARATIER

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

### OBJECTIFS DU DIPLÔME

L'industrie mécanique, électrotechnique, aéronautique, la construction, la santé, le sport, de nombreux secteurs demandent des technico-commerciaux·les possédant la double culture commerciale et technique. Le diplôme universitaire de technologie TC-Si permet :

- de former des technico-commerciaux·les polyvalent·e·s, autonomes et évolutif·ve·s
- d'accompagner les étudiant·e·s dans un véritable parcours universitaire professionnalisant

- de préparer une insertion professionnelle ou une poursuite d'études

Les compétences visées sont les suivantes :

- L'acquisition d'une double culture industrielle et commerciale reposant sur des savoirs commerciaux, technologiques, et généraux
- Des savoir-être professionnels et transversaux : adopter un comportement commercial, appréhender un environnement industriel, savoir organiser et animer des réunions ou des événements, apprendre à gérer son temps et ses priorités, faire preuve de rigueur et de méthode.

### INSERTION PROFESSIONNELLE

La double culture technique et industrielle des étudiant·e·s du département TC-SI les destine à des postes de technico-commerciaux et ils·elles peuvent effectuer des missions du type études de marché, études marketing opérations de communication commerciale, de prospection de vente et toutes missions pouvant être confiées à un·e collaborateur·rice commercial·e. Ils·elles peuvent également occuper des fonctions dans les domaines de la logistique.

- Attaché·e technico-commercial·e,
- Chargé·e de clientèle,
- Négociateur·rice,
- Responsable commercial·e.
- Assistant·e marketing

### POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences professionnelles,
- Écoles de Commerce (par concours d'admission)
- Licences et masters universitaires,
- DUETI et Etudes à l'étranger

### FORMATION EN ALTERNANCE

Il est possible de réaliser la deuxième année en alternance (contrat de professionnalisation). Ce parcours en alternance comporte l'intégralité des enseignements avec 31 semaines de présence en entreprise.

### ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 4 semestres

Le DUT TC-Si forme à tous les champs de métiers du commerce et les diplômé·e·s interviennent à toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc.

La première année comporte un stage ouvrier de 4 semaines destiné à acquérir une première expérience industrielle.

Le stage technico-commercial de deuxième année, d'une durée de 10 semaines, permet la réalisation de missions du type études de marché, développement commercial et prospection, organisation d'événements commerciaux, conception d'outils d'aide à la vente.

Le programme d'enseignement est assuré par une équipe d'enseignant·e·s permanent·e·s et de professionnel·le·s issu·e·s des entreprises partenaires. La formation comporte des enseignements théoriques, techniques et pratiques réparties en quatre domaines.

### CULTURE GÉNÉRALE

Anglais commercial et technique, LV2 (allemand, espagnol, italien, chinois), Environnement économique et juridique. Projet personnel et professionnel.

### CULTURE COMMERCIALE

Marketing, Négociation, Achats, Logistique, Gestion et comptabilité, Commerce International, Distribution.

### SPÉCIFICITÉS

Pour les stages ou les poursuites d'études à l'étranger, les étudiant·e·s peuvent bénéficier de bourses BRMIE de la région Rhône-Alpes et d'un soutien dans le cadre d'accords Erasmus. L'utilisation des plateformes technologiques du site Villeurbanne Gratte-Ciel permet à l'étudiant·e d'évoluer dans un environnement représentatif de nombreux secteurs industriels.

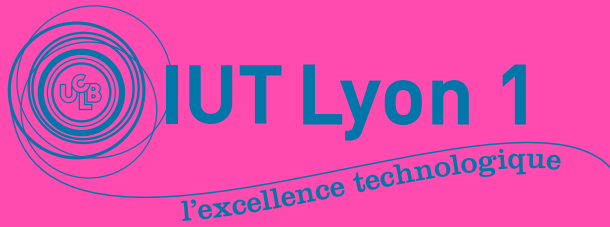
Avec expérience et fort de sa double culture, le·la diplômé·e du DUT TC-Si évolue vers des postes d'encadrement : chef·fe de produit, responsable de zone, directeur·rice des ventes, responsable export, acheteur·euse, chargé·e de développement commercial, responsable marketing.



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 devenu TCSI en 2016). Le département TCSI 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 étudiant·e·s 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