

# IUT LYON 1 FORMATIONS

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

20  
20



# 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 ÉTUDIANT·E·S

→ PRÉREQUIS BAC



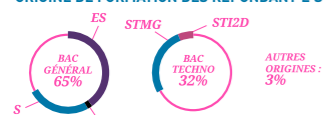
OU ÉQUIVALENT

→ POSSIBILITÉ DUT ANNÉE SPÉCIALE

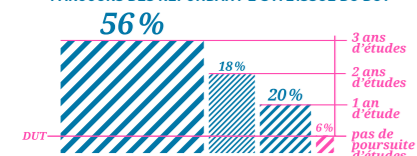
STATISTIQUES JUIN 2019, DIPLÔMÉ·E·S 2016

TAUX DE RETOUR : 69% (162 RÉPONDANT·E·S)

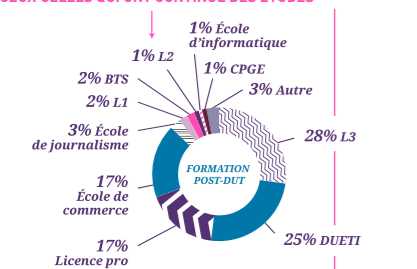
ORIGINE DE FORMATION DES RÉPONDANT·E·S



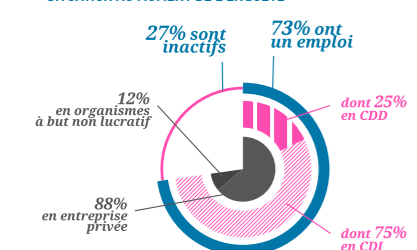
PARCOURS DES RÉPONDANT·E·S À L'ISSUE DU DUT



CEUX-CELLES QUI ONT CONTINUÉ DES ÉTUDES



CEUX-CELLES QUI N'ONT PAS CONTINUÉ DES ÉTUDES SITUATION AU MOMENT DE L'ENQUÊTE



### CONTACTS

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

Cheffe de département Juliette GRIFFON  
Secrétariat, scolarité Tél : 04 72 65 54 14  
Mail : iutgratteciel.tc@univ-lyon1.fr | Web : iut.univ-lyon1.fr/tc

### OBJECTIFS DU DIPLÔME

Former des professionnel·le·s 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 diplômé·e·s sont formé·e·s 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 diplômé·e·s 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·e commercial,
- Conseiller·e clientèle,
- Responsable commercial·e,
- Animateur·rice des ventes,
- Assistant·e marketing,
- Négociateur·rice immobilier,
- Chef·fe 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·e en Produits et Services Industriels (TCPSI).

### DUT ANNÉE SPÉCIALE

Une formation en une année est possible, elle est destinée à des personnes engagées dans la vie professionnelle ou demandeuses d'emploi (voir page 4). La formation est également ouverte aux étudiant·e·s qui souhaitent se réorienter après deux années d'études supérieures effectives.

### ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée de la formation : 4 semestres

La formation permet aux étudiant·e·s 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.

La 2<sup>ème</sup> année peut être réalisée en alternance (rythme 2 jours/3 jours)

Les projets tuteurés permettent de réaliser des missions professionnelles concrètes conduites durant les deux années sous la responsabilité d'un·e enseignant·e. Elles permettent de mettre en oeuvre l'ensemble des compétences acquises.

Trois modules complémentaires sont proposés en 2<sup>ème</sup> année :

#### ÉLARGIR SES COMPÉTENCES

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

#### S'OUVRIR À L'INTERNATIONAL

Renforcement en langues, commerce international et droit international (cours en anglais au S4), 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.

#### SPÉCIFICITÉS

Les étudiant·e·s diplômé·e·s peuvent poursuivre leurs études en DUETI. Le département accueille des étudiant·e·s étranger·e·s en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>e</sup> années.



FRANÇOIS CLARES  
BAC ES - DUT TC

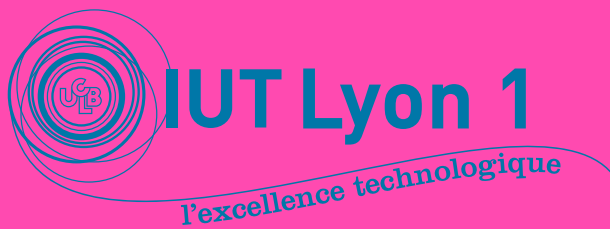
J'ai obtenu un bac ES à Perpignan. J'ai vécu la formation Techniques de Commercialisation car n'étant pas totalement fixé sur mon orientation, j'avais le sentiment – à raison – que cette formation me permettrait d'affiner mes envies et mon orientation professionnelle. Et puis je voulais venir sur Lyon car j'avais la curiosité de découvrir cette ville. Ce qui m'a le plus marqué dans cette formation et durant ces deux ans, c'est l'oral. Je n'avais pas de mal à m'exprimer mais je n'étais pas très à l'aise et manquais de dynamisme et de conviction dans mes échanges. La formation est très axée sur ces éléments : présentations, compte rendu oraux, exposés et mon projet Communiquer pour TC. Communiquer à l'oral est maintenant une seconde nature.

Le second point remarquable est le contact que j'ai noué avec mes camarades. L'entente entre les étudiants, la vie à l'IUT sont exceptionnelles, non seulement dans la promo mais également lors des rencontres avec des étudiants d'autres IUT comme lors des concours du réseau TC France (par exemple, les Masters de la négociation). Nous avons sympathisé et j'ai proposé de les héberger lorsqu'ils sont venus à Lyon.

Enfin, j'ai appris et découvert de très nombreuses matières, domaines ou concepts. Le mode de fonctionnement avec la succession de cours magistraux et de travaux dirigés ou pratiques est une manière douce et logique d'aborder les nouveautés. Je pense que le bon relationnel entre les enseignant·e·s fait que la formation est cohérente et permet d'avoir un cadre d'études sécurisant pour les étudiants.

Pour mon stage de DUT2 j'ai effectué une mission de sourcing produit (recherche de produits, prise de contacts avec les fabricants, examen des conditions d'achat et de livraison) pour le service achat de Parades. Ces stages sont essentiels. C'est grâce à eux que l'on touche du doigt ce que seront nos futures missions.

Suite à mon DUT j'ai passé un an en Angleterre. Je vise désormais une Licence professionnelle à l'IAE en métier de la vente car c'est finalement la partie commerciale qui m'intéresse.



**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