

IUT Lyon 1 plus qu'un diplôme



IUT Lyon 1

l'excellence technologique

1 ÉTUDIANT = 1 DIPLÔME = 1 EMPLOI

20
23

BUT TCSI

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION DES SYSTEMES INDUSTRIELS

Ce département unique en France permet l'acquisition d'une double culture commerciale et technique préparant à tous les secteurs d'activité.

Jai

Un baccalauréat général (toute spécialité) ou un bac technologique STMG, STI ou STL.

Le goût du contact et l'envie de dépasser les préjugés sur l'industrie.

Des capacités dans les domaines du marketing, de la vente et de la communication.

Je recherche

Une formation à taille humaine bénéficiant d'infrastructures modernes.

Une équipe pédagogique attentive constituée d'enseignants et de professionnels extérieurs.

Une formation unique en France, fruit de la volonté de l'IUT et de la richesse

économique régionale.

Je souhaite

Développer mes connaissances et mes compétences en acquérant une double culture technique et commerciale.

Être en contact avec des alumnis qui partageront leur expérience et m'aideront dans mes choix futurs.

Parole de diplômés



Tarek Elturk

En V.I.E. (Volontariat International en Entreprise)

Titulaire d'un bac général, TC-Si m'a permis de découvrir des connaissances techniques liées à l'industrie qui effraie un petit peu quand on est lycéen. Ma première expérience, en alternance dans l'aéronautique a été très riche. Et comme j'ai le goût d'atteindre des objectifs ambitieux, savoir que je participe au développement de ma société me motive. J'effectue actuellement un VIE au Mexique, après avoir eu une expérience à l'étranger lors d'une troisième année de l'IUT effectuée en Irlande. Il faut croire à sa chance et ne pas avoir de complexe quand on travaille avec des ingénieurs : nos connaissances permettent de travailler efficacement ensemble.



Ophélie Lopez

Business Developer

Titulaire d'un bac STMG, TC-Si a été très différent de ce que j'avais connu auparavant, les enseignements techniques ne sont pas théoriques et restent adaptés à tous les bacs. Le stage de première année, les projets tutorés rendent la formation plus concrète et vivante. Après l'IUT, en École d'Ingénieur d'Affaire, j'ai effectué mon alternance commerciale au sein de la société Philips, dans le domaine de l'éclairage, avant de rejoindre le poste de Business Developper chez un éditeur de logiciels. Au quotidien, ma double culture me permet de comprendre les besoins de mes clients et de faire le lien avec les équipes techniques chargées du développement.



Amélie Buard

Chargée de communication digitale

J'ai rejoint TC-Si après un bac général SI, souhaitant conserver l'aspect industriel et étant intéressée par l'économie et la découverte du côté commercial. Le département possède une vraie particularité et sa petite taille permet de connaître tout le monde. En tant que Présidente du BDE, j'ai également eu la chance de pouvoir contribuer à la vie de la promotion, en organisant un séjour au ski, le gala. Attirée par la communication plus que par l'aspect commercial, je suis chargée de communication ce qui correspond à mon côté créatif et à mon goût pour la gestion de projet digital. J'aime aussi la diversité des missions.

UNE
**FORMATION
UNIQUE**
EN FRANCE



**STAGE OU
ALTERNANCE**
EN ENTREPRISE CHAQUE ANNÉE



**CULTURE DE
L'ACTION**



En
savoir
+

**LES +
DE LA FORMATION**

- La diversité des origines en accueillant tous les bacs technologiques ou généraux
- Un département unique en France
- Des stages en première et deuxième année, l'alternance en troisième année (possible dès la deuxième)
- Une petite promotion permettant l'organisation de visites d'entreprises, d'activités culturelles et de voyages pédagogiques.

Débouchés

INSERTION À BAC+3

- Chargé d'affaires, Business development
- Relation commerciale grand compte et entreprises
- Chargé de communication
- Chef de produit, responsable marketing
- Responsable événementiel

POURSUITES D'ÉTUDES

- Écoles d'ingénieur d'affaires
- Business Schools,
- Masters Achat, vente, international, ou marketing, événementiel

Programme

BUT 1

Trois domaines de compétences, Marketing, Vente et Communication dans une optique BtoB en lien avec les secteurs nécessitant une culture technique : industrie, sport, santé, IT, agroalimentaire.

BUT 2 ET 3

Un parcours unique Business Development et Management de la Relation Client avec l'intervention de professionnels (avocat, chef d'entreprise, consultants, ingénieurs, infographiste, designer) pour développer des compétences opérationnelles fortes. BUT 3 en alternance

Venez nous rencontrer et visiter nos locaux !

IUT.UNIV-LYON1.FR

**SITE
BOURG-EN
-BRESSE**

71 rue Peter Fink
01000 Bourg-en-Bresse
Bus 8 : arrêt ALIMENTEC
Contact : 04 74 45 50 50

**SITE
VILLEURBANNE
DOUA**

1 rue de la Technologie
69100 Villeurbanne
Tram T1 : arrêt Feyssine-IUT
Contact : 04 72 69 20 13

**SITE
VILLEURBANNE
GRATTE-CIEL**

17 rue de France
69100 Villeurbanne
Métro ligne A : arrêt Flachet
Contact : 04 72 65 53 53

OPÉRATIONS PORTES OUVERTES 2023 & JOURNÉES DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

IUT.UNIV-LYON1.FR/PORTESOUVERTES

MERCREDI 25 JANVIER 2023 DE 13H30 À 17H30

SAMEDI 28 JANVIER 2023 DE 9H00 À 15H00

SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

GÉNIE BIOLOGIQUE (GB)
GESTION DES ENTREPRISES ET DES ADMINISTRATIONS (GEA)
INFORMATIQUE (INFO)
MÉTIERS DE LA TRANSITION ET DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUES (MT2E)

MERCREDI 25 JANVIER 2023 DE 9H00 À 17H00

JEUDI 26 JANVIER 2023 DE 9H00 À 17H00

SAMEDI 4 MARS 2023 DE 9H00 À 12H00

SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

CHIMIE
GÉNIE BIOLOGIQUE (GB)
GÉNIE CHIMIQUE - GÉNIE DES PROCÉDÉS (GC-CP)
GÉNIE CIVIL - CONSTRUCTION DURABLE (GCCD)
GESTION DES ENTREPRISES ET DES ADMINISTRATIONS (GEA)
INFORMATIQUE (INFO)

MERCREDI 25 JANVIER 2023 DE 9H00 À 17H00

JEUDI 26 JANVIER 2023 DE 9H00 À 17H00

SAMEDI 4 MARS 2023 DE 9H00 À 12H00

SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

GÉNIE ÉLECTRIQUE ET INFORMATIQUE INDUSTRIELLE (GEII)
GÉNIE INDUSTRIEL ET MAINTENANCE (GIM)
GÉNIE MÉCANIQUE ET PRODUCTIQUE (GMP)
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ORIENTATION SYSTÈMES INDUSTRIELS (TC-SI)

