

UN·E ÉTUDIANT·E

UN DIPLÔME

UN EMPLOI

# IUT LYON 1 FORMATIONS

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

20  
22





# BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TCSI TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION DES 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

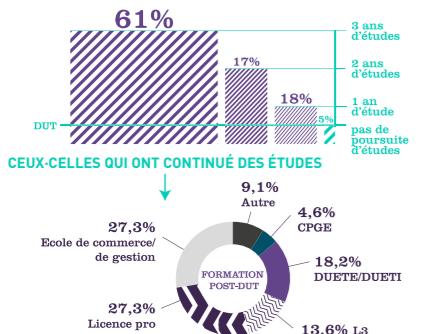
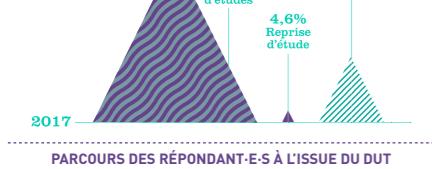
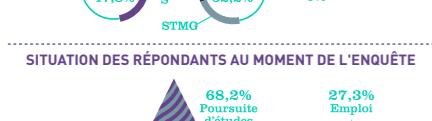
→ EFFECTIF 60 ÉTUDIANT-E-S

→ PRÉREQUIS BAC

**Généraux :** Mathématiques, Numérique et sciences informatiques, Physique Chimie, Sciences de la vie et de la terre, Sciences de l'ingénieur, Sciences économiques et sociales détail sur <https://iut.univ-lyon1.fr/buttcsi>

**Technologiques :** STMG

**Autres :** Les candidatures seront évaluées



**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](mailto:iutgratteciel.tcsi@univ-lyon1.fr)  
Web : [iut.univ-lyon1.fr/tcsi](http://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 professionnalisa
  - 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·une 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 : 6 semestres (3 ans)

La première année comporte un stage de 4 semaines dans le milieu industriel pour permettre de comprendre l'importance des liens entre production et commercialisation.

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 TECHNIQUE ET SCIENTIFIQUE

Infographie, Design industriel, CAO, Matériaux et procédés, robotique et domotique.

### CULTURE COMMERCIALE

Marketing, Négociation, Achats, Logistique, Gestion et comptabilité, Commerce International, Distribution, gestion de la relation client.

### CULTURE DE L'ACTION-PROJETS ET STAGES

Projets tutorés (répartis sur les 2 premières années, 120h au S2, 180h au S4), 2 stages techniques et commerciaux.

## 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 BUT TCSI évolue vers des postes d'encadrement : chef·fe de produit, responsable de zone, directeur·rice des ventes, responsable export, acheteur·euse, chargé·de développement commercial, responsable marketing, responsable de la GRC.

**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 (CSSI) 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 recherché professionnellement.

Des éléments complémentaires sur la mise en place du Bachelor Universitaire de Technologie sont disponibles sur <https://iut.univ-lyon1.fr/buttcsi>

## 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 09

# OPÉRATIONS PORTES OUVERTES 2022 & JOURNÉES DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

IUT.UNIV-LYON1.FR/PORTESOUVERTES

**MERCREDI 26 JANVIER 2022 DE 13H30 À 17H30**

**SAMEDI 5 FÉVRIER 2022 DE 9H00 À 15H00**

#### SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

GÉNIE BIOLOGIQUE (GB)  
rue Henri de Boissieu

GÉNIE THERMIQUE ET ÉNERGIE (GTE)

GESTION DES ENTREPRISES  
ET DES ADMINISTRATIONS (GEA)

INFORMATIQUE (INFO)

**MERCREDI 26 JANVIER 2022 DE 9H00 À 17H00**  
**JEUDI 27 JANVIER 2022 DE 9H00 À 17H00**

**SAMEDI 5 FÉVRIER 2022 DE 9H00 À 12H00**

#### SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

CHIMIE

GÉNIE BIOLOGIQUE (GB)  
Sites de Villeurbanne Doua et de Bourg-en-Bresse

GÉNIE CHIMIQUE -  
GÉNIE DES PROCÉDÉS (GC-GP)

GÉNIE CIVIL -  
CONSTRUCTION DURABLE (GCCD)

GÉNIE THERMIQUE ET ÉNERGIE (GTE)  
Site de Bourg-en-Bresse - Accueilli au département GCCD

GESTION DES ENTREPRISES  
ET DES ADMINISTRATIONS (GEA)  
Sites de Villeurbanne Doua et de Bourg-en-Bresse

INFORMATIQUE (INFO)  
Sites de Villeurbanne Doua et de Bourg-en-Bresse

**MERCREDI 26 JANVIER 2022 DE 9H00 À 17H00**  
**JEUDI 27 JANVIER 2022 DE 9H00 À 17H00**

**SAMEDI 5 FÉVRIER 2022 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)

 [facebook.com/IUTLyon1](https://facebook.com/IUTLyon1)

 [instagram.com/iutlyon1](https://instagram.com/iutlyon1)

 [twitter.com/iutlyon1](https://twitter.com/iutlyon1)

 [youtube.com/user/IUTLYON1](https://youtube.com/user/IUTLYON1)

 [tube.nocturlab.fr/video-channels/iut\\_lyon\\_1/videos](https://tube.nocturlab.fr/video-channels/iut_lyon_1/videos)

 [linkedin.com/school/iut-lyon-1](https://linkedin.com/school/iut-lyon-1)