

# IUT LYON 1

# FORMATIONS

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

20  
22





## BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE 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

**Généralistes :** 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/buttc>

**Technologiques :** STMG

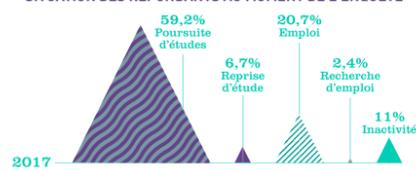
**Autres :** Les candidatures seront évaluées

→ POSSIBILITÉ BUT ANNÉE SPÉCIALE

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



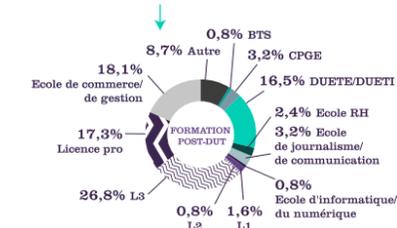
#### SITUATION DES RÉPONDANTS AU MOMENT DE L'ENQUÊTE



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



#### CEUX·CELLES QUI ONT CONTINUÉ DES ÉTUDES



### 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 10

Mail : [iutgratteciel.tc@univ-lyon1.fr](mailto:iutgratteciel.tc@univ-lyon1.fr)

Web : [iut.univ-lyon1.fr/tc](https://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 BUT 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.

### BUT 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 : 6 semestres (3 ans)

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.

L'approche par compétences prépare les étudiants aux activités professionnelles. Le parcours pédagogique est ponctué de mises en situations et de rencontres avec des professionnels pour aider les étudiants à se projeter puis à s'intégrer dans leur vie active.

De nombreuses semaines de stage sont réalisées sur l'ensemble de la scolarité : stage commercial mais aussi des stages en responsabilité : étude de marché, création d'une campagne publicitaire, community management, etc.

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 tutorés 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.

### SPÉCIFICITÉS

Les étudiant·e·s diplômé·e·s peuvent poursuivre leurs études à l'étranger : Dueti en Europe, Canada, Amérique centrale, etc.

Le département accueille des étudiant·e·s étranger·e·s en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>e</sup> années.

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



FRANÇOIS CLARES  
BAC ES - DUT TC

J'ai obtenu un bac ES à Perpignan. J'ai visé 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.

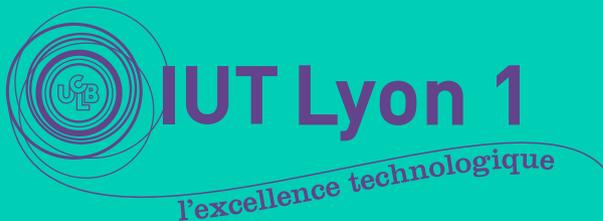
Ce qui m'a le plus marqué dans cette formation et durant ces deux ans, c'est l'oral. Je n'avais pas de mal à m'exprimer mais je n'étais pas très à l'aise et manquais de dynamisme et de conviction dans mes échanges. La formation est très axée sur ces éléments : présentations, compte rendu oraux, exposés 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  
Bus 8 : arrêt ALIMENTEC  
Contact : 04 74 45 50 50

## SITE VILLEURBANNE DOUA

1 rue de la Technologie  
69100 Villeurbanne  
Tram T1 : arrêt Feysine-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](http://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)