

IUT Lyon 1
plus qu'un
diplôme



1 ÉTUDIANT = 1 DIPLÔME = 1 EMPLOI



BUT^{TC} TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Ce diplôme forme des salariés intermédiaires à vocation commerciale et marketing, dans de nombreux secteurs d'activité.

J'ai

Un bac général ou un bac STMG.

L'envie de travailler en équipe dans des organisations (entreprises, associations...), pour les accompagner dans leur développement commercial, dans la mise en place d'actions de communication et la gestion de la relation client.

Je recherche

Une formation conviviale, polyvalente et professionnalisante, préparant à une diversité de métiers qui embauchent.

Pour acquérir des compétences en marketing, vente et communication commerciale, et développer l'esprit d'équipe, la prise de décision et la capacité d'adaptation à des environnements complexes.

Je souhaite

Me former aux métiers du commerce et développer mon réseau professionnel.

Réaliser en équipe des projets professionnalisants.

Découvrir la vie étudiante en étant accompagné durant mon parcours universitaire.

Partir à l'étranger pendant mes études.



ESPRIT
D'ÉQUIPE

STAGES

4 SEMAINES EN BUT 1,
8 SEMAINES EN BUT 2,
12 À 14 SEMAINES EN BUT 3

ALTERNANCE

POSSIBLE DÈS LE BUT 2
2 JOURS/3 JOURS
ENTREPRISE



224
ÉTUDIANTS
EN BUT 1



CONTACTS

Villeurbanne Gratte-ciel
17 rue de France
69627 Villeurbanne cedex

Chef de département

Marc OUDOARD
04 72 65 54 10
iutgratteciel.tc@univ-lyon1.fr
iut.univ-lyon1.fr/tc



En
savoir
+

Parole de diplômés



Florentin Miribel
Responsable d'Équipe Multicanal
chez Matmut

Avec l'ensemble de la promotion nous avons tissé des liens forts grâce aux travaux de groupe réguliers et j'ai rapidement eu l'opportunité de m'intégrer dans plusieurs projets. L'équipe d'enseignants a su m'accompagner pour trouver un contrat d'apprentissage et le BDE a rythmé la vie étudiante. J'ai poursuivi l'aventure en 3ème année, afin de continuer ma formation en alternance dans le secteur de l'assurance. Expert en négociation et gestion de la relation clients, je suis maintenant armé pour décrocher un poste de commercial, sédentaire ou itinérant, dans une grande entreprise.



Romain Bertrand
Commercial en alternance
chez Croc

Après un bac général SES/maths, j'ai intégré le BUT Tech de Co de Lyon pour son aspect généraliste, professionnalisant et concret. Cette année, j'ai beaucoup apprécié de pouvoir développer de nombreuses compétences dans le domaine commercial. Les nombreux cas pratiques étudiés en cours permettent d'apprendre concrètement le métier. Je me sens surtout à ma place en TC grâce à l'ambiance d'entraide qui est présente : nous sommes tous là pour réussir ensemble, et vivre de belles expériences ! L'an prochain, je serai président du projet "Communiquer pour TC", afin de faire connaître cette formation auprès des lycéens.



Margot Guigon
Conseillère clientèle
professionnelle à la Caisse
d'Épargne d'Auvergne et du
Limousin (CEPAL)

À l'issue d'un bac général, j'ai intégré le département techniques de commercialisation. Les conditions de travail étaient optimales et les stages obligatoires m'ont permis d'affiner mon projet professionnel. Grâce à des enseignements de qualité en management et marketing, j'ai acquis toutes les compétences nécessaires pour intégrer sereinement mon Master au sein d'un IAE. Concernant ma poursuite d'étude, j'ai suivi le Master MBFA (Monnaie, Banque, Finance, Assurance) avec une spécialisation Conseiller de Clientèle Professionnelle. J'ai été embauchée suite à mon alternance à la CEPAL.

Débouchés

INSERTION À BAC+3

- Commercial sédentaire ou itinérant
- Chef de produit, responsable marketing
- Manager d'équipe commerciale
- Entrepreneur
- Assistant import/export, assistant achats
- Community manager
- Concepteur d'événements

POURSUITES D'ÉTUDES

- Masters en marketing
- Écoles de commerce

LES + DE LA FORMATION

- Alternance possible dès la 2^e année
- Des projets en lien avec des entreprises et des associations
- Deux langues vivantes obligatoires. Allemand grand débutant possible
- LV3 en option : Chinois et Portugais
- Possibilité d'étudier à l'étranger en BUT 3 (en Europe et ailleurs)
- Des événements uniques du Réseau TC France
- Un accompagnement personnalisé par l'équipe pédagogique

Programme

BUT 1

Tronc commun portant sur les compétences de base des métiers du commerce (marketing, négociation, communication commerciale, langues étrangères, gestion, économie, droit ...)

BUT 2 ET 3

Spécialisation dans l'un de nos quatre parcours :

- Marketing Digital, E-business et entrepreneuriat (DE)
- Business Développement et Management de la Relation Client (BD)
- Business International – Achat et Vente (BI)
- Stratégie de marque et Événementiel (ME)

Venez nous rencontrer et visiter nos locaux !

OPÉRATIONS PORTES OUVERTES 2025 & JOURNÉES DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

IUT.UNIV-LYON1.FR/PORTESOUVERTES

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

MERCREDI 29 JANVIER 2025 DE 13H30 À 17H30

SAMEDI 01 FÉVRIER 2025 DE 9H00 À 15H00

SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

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

SITE VILLEURBANNE DOUA

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

MERCREDI 29 JANVIER 2025 DE 9H00 À 17H00
JEUDI 30 JANVIER 2025 DE 9H00 À 17H00

SAMEDI 15 FÉVRIER 2025 DE 9H00 À 12H00

SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

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

SITE VILLEURBANNE GRATTE-CIEL

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

MERCREDI 29 JANVIER 2025 DE 9H00 À 17H00
JEUDI 30 JANVIER 2025 DE 9H00 À 17H00

SAMEDI 15 FÉVRIER 2025 DE 9H00 À 12H00

SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

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

