

*IUT Lyon 1  
plus qu'un  
diplôme*



**IUT Lyon 1**

*l'excellence technologique*

**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

**Cheffe de département**  
Caroline SALOMON  
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<sup>e</sup> 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 !



## 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 IUT-Feyssine  
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

## SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

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

## SPÉCIALITÉS PRÉSENTÉES

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

## 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 DES  
SYSTÈMES INDUSTRIELS (TCSI)



# IUT Lyon 1

l'excellence technologique