

En Présentiel

En Année Spéciale
DUT en 1 an

DUT Techniques de Commercialisation

Le DUT TC est une formation universitaire pluridisciplinaire à visée professionnalisante dans le domaine de la gestion, axée sur la relation commerciale et le marketing.

Le diplômé TC pourra opter :

- Soit pour une insertion professionnelle immédiate à bac+2 et évoluer vers des postes à responsabilité
- Soit pour une spécialisation ou un approfondissement parmi un large choix de poursuites d'études en France ou à l'international.

Formations

Le DUT Techniques de Commercialisation (Bac+2) est proposé selon différents rythmes de formation :

- Formation initiale en 2 ans : 6 groupes de 28 étudiants,
- Formation en alternance en 2 ans : 1 groupe de 24 étudiants - 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'IUT,
- Année spéciale en 1 an : 1 groupe de 28 étudiants,
- **La formation peut s'effectuer en Enseignement à Distance en 2 ans avec regroupements en présentiel le lundi pour les publics empêchés (sportifs et artistes de haut niveau, étudiants salariés...).** Ces 2 années peuvent également s'effectuer en alternance.

Recrutement sur procédure spécifique, contacter : emilie.prince@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Ces formations sont aussi ouvertes aux personnes relevant du statut de la formation continue.

Admission

- La formation est ouvert aux candidats titulaires du baccalauréat (ES, STMG, S, L, ...) pour une entrée en 1ère année ou d'un niveau d'études L2 pour une entrée en Année Spéciale.
- L'admission est prononcée après étude du dossier de candidature et à l'issue d'un jury de recrutement.
- Un entretien individuel peut être envisagé après étude du dossier de candidature pour les cycles d'Année Spéciale et d'alternance.
- L'admission en cycle en alternance est subordonnée à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

En Alternance

En Enseignement
à Distance

Voir page 9

Programme

L'enseignement est structuré autour de 2 types de disciplines :

- les disciplines transversales : anglais, LV2, droit, économie, expression, mathématiques, bureautique, psychologie de la communication, organisation des entreprises, comptabilité et gestion financière, entrepreneuriat, communication commerciale, management de l'équipe commerciale.
- les disciplines cœur de métier marketing (marketing opérationnel, marketing du point de vente, marketing direct, e-marketing, marketing du point de vente), distribution, approche des marchés étranger, commerce international, logistique et achats, négociation-vente.

L'enseignement comprend une dimension théorique (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques) et pratique (études de cas, serious game, semaines thématiques ...).

Une large part est également consacrée à la professionnalisation grâce aux projets et aux stages obligatoires (1ère et 2ème années).

Vos futurs atouts :



Les dates

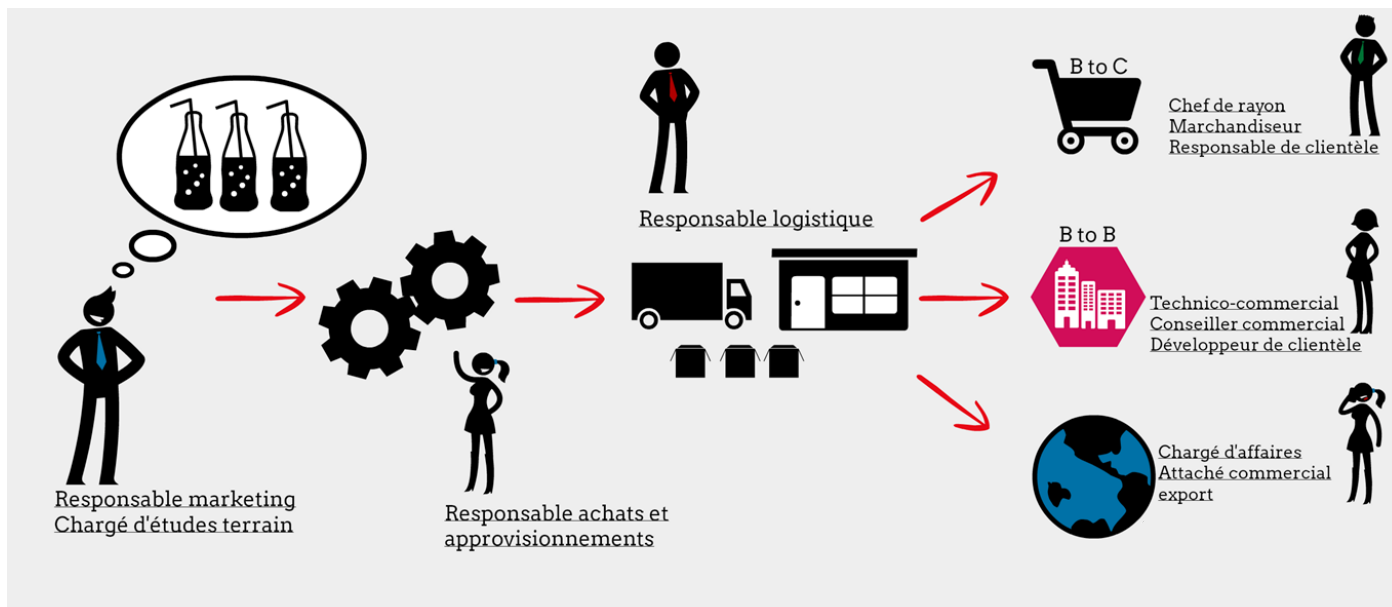
Candidatures
Dates et modalités sur :
www.iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Date de clôture des inscriptions

- Formation initiale : voir Parcoursup
- Formation en alternance : fin mai
- Année spéciale : fin juin
- Enseignement à distance : fin juin

Journée portes ouvertes de l'IUT 2
• Samedi 2 février 2019

Débouchés professionnels



L'évolution peut être rapide en fonction de la motivation et de l'expérience du candidat et peut se faire dans les domaines suivants :

- **La vente :**

Assistant commercial, conseiller clientèle, technico-commercial, chargé de clientèle, agent de promotion des ventes,

- **Le marketing :**

Promoteur des ventes, assistant marketing, chargé d'événementiel,

- **Les supports de l'action commerciale :**

Chargé d'études, d'enquêtes, assistant service clients, assistant administration des ventes,

- **Achat, logistique, export :**

Acheteur, négociateur affrètement, coordinateur transit,

- **La distribution :**

Manager de rayon, marchandiseur, directeur de magasin,

- **Web marketing et e-commerce :**

Community manager, assistant web marketing, e-marchandiseur, chargé de communication digitale.

Tous ces métiers peuvent être réalisés dans des secteurs aussi variés que : la distribution (grandes surfaces, commerces spécialisés), les banques et assurances, le tourisme, l'immobilier, l'industrie, l'artisanat, le tissu associatif et culturel.

Poursuites d'études

Les titulaires du Diplôme peuvent poursuivre leurs études de bac+3 à bac+5 dans les filières suivantes :

- > Poursuites d'études à l'étranger,

- > Licences Professionnelles :

- Licence technico-commercial parcours Métiers de la nutricosmétique et de la cosmétologie IUT2 (page 42),
- Licence Professionnelle, Organisation et Management des Services de l'Automobile IUT2 (page 43),

- > Licences générales :

- Licence 3 adjoint de direction PME/PMI en alternance IUT2 (page 8),
- Licence 3 Management IAE,

- Masters d'université,
- Écoles Supérieures de Commerce.



Contacts

IUT2 Grenoble
Département TC
Tél. : 04 76 28 45 56
2, place Doyen Gosse - BP 47
38031 Grenoble cedex 1
secrs-tc@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Licence Professionnelle Technico-commercial



Le diplômé en LP Technico-Commercial est un professionnel spécialiste de la mise sur le marché, du conseil et de la vente de produits cosmétiques et nutricosmétiques. Il en maîtrise les aspects commerciaux, réglementaires, techniques et scientifiques.

L'objectif est de développer une double compétence scientifique et technique.

Partenariat

Parcours Métiers de la nutricosmétique et de la cosmétologie



Licence double compétence

Débouchés professionnels

- Emplois visés

Le diplômé, de par l'acquisition d'une double compétence, sera capable de rechercher des marchés, d'assurer le développement et le suivi de clientèle, de mener des opérations de promotion et de mise en avant. Il assurera également la négociation avec les fournisseurs. Il pourra exercer son activité soit au sein de laboratoires de cosmétologie et nutricosmétique soit pour le compte des distributeurs (parfumeries, pharmacies, parapharmacies, instituts de beauté...)

Exemples de débouchés professionnels : assistant(e) chef de produit, assistant(e) marketing, technico-commercial(e) en cosmétologie et/ou en nutricosmétique, conseiller(e) en vente, animateur(trice) et responsable de secteur (cosmétologie et santé)...

- Évolution dans le métier

- La mise en place du développement et du suivi des productions au sein des équipes Recherche et Développement,
- L'animation, le conseil spécialisé et la communication,
- L'approvisionnement et l'animation des secteurs de vente,
- La gestion de différents points de vente.

Admission

Examen de dossier par la commission pédagogique.

Admission définitive sous réserve de l'obtention d'un **contrat d'apprentissage** ou de professionnalisation et de la validation des missions proposées par le responsable de la formation.

- Publics de formation commerciale/gestion : DUT TC, DUT GEA, DUT GACO, BTS MUC, BTS NRC, BTS AC,...
- Publics de formation scientifique/technique : L2 biologie, L2 chimie-biologie, DUT génie biologique, BTS diététicienne, BTS cosmétique.
- Publics en formation continue : VAE, VAPP, CIF,...

Organisation

- La formation est organisée en alternance, à raison d'une semaine en entreprise, une semaine à l'université (sauf décembre en entreprise).
- Les apprenants suivent la formation soit sous contrat d'apprentissage soit sous contrat de professionnalisation.

Programme

- La durée globale de la formation est d'un an.
> Nombre d'heures de cours : 432 h + 108 h de projet tuteuré (réparties sur 15 semaines)
> Nombre de semaines en entreprise : 32 semaines.

- La licence s'organise autour :

1. d'un module de mise à niveau assurant l'harmonisation des connaissances fondamentales tant commerciales que scientifiques des différents publics concernés (48h) : Biochimie de la peau, Biochimie du vieillissement, Démarche commerciale, Démarche marketing

2. d'un module d'enseignements spécialisés (384h) dispensés pour moitié par l'IUT2 et pour moitié par l'U.F.R. de Pharmacie. Ce module apporte aux apprenants la "double compétence" nécessaire à l'exercice des métiers visés :

- **Enseignements scientifiques à visée généraliste** : Bactériologie cutanée, Gamme de produits cosmétiques, Connaissance de produits cosmétiques, Physiologie et pathologie cutanée, Formes galéniques et commentaires de formulation

- **Enseignements commerciaux à visée généraliste** : Anglais, Gestion, Marketing stratégique, Comportement du consommateur, Marketing du point de vente, Gestion de la relation client, Développement durable et commerce équitable

- **Enseignements scientifiques à visée technique** : Biochimie nutritionnelle, Formulation des compléments nutricosmétiques, Aromathérapie/phytothérapie, Peau et nutrition

- **Enseignements commerciaux à visée technique** : Négociation vente, Achat logistique, Animation du point de vente, Etudes et recherches commerciales, Projet web, Création d'entreprise, Pratique de soins

3. d'un projet tuteuré (108h) effectué en groupe de 3 à 4 apprenants en lien direct avec le secteur d'activité (cosmétiques et/ou nutricosmétique) et permettant la mise en pratique des compétences commerciales et/ou scientifiques acquises ; chaque projet tuteuré est encadré par un enseignant chercheur.

