

DUT - Techniques de Commercialisation (TC)

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 d'étudiants,
- **Formation en alternance** en 2 ans : 1 groupe d'étudiants - 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'IUT,
- **Année spéciale** en 1 an : 1 groupe d'étudiants,
- **Formation en Enseignement à Distance** en 2 ans, en initiale ou en alternance : pour les sportifs et artistes de haut niveau, étudiants salariés.

Procédure spécifique hors Parcoursup, contacter :

DUTenEAD@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

emilie.prince@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Admission

- L'admission se fait sur Parcoursup (formation initiale) ou e-candidat (toutes les autres formations),
- La formation est ouverte aux candidats titulaires du baccalauréat (ES, STMG, S, L) pour une entrée en 1^{ère} 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,
- L'admission en alternance est subordonnée à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage avec une entreprise.

Date de clôture des inscriptions

- Formation initiale : voir Parcoursup
- Formation en alternance : mi-septembre
- Année spéciale : début septembre
- Enseignement à distance : début septembre

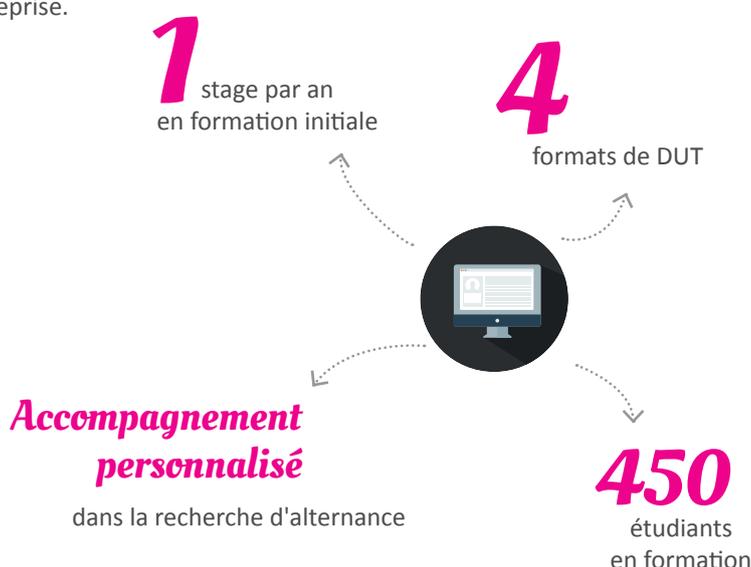
Programme

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

- Les disciplines transversales : Langues vivantes, droit, économie, expression, mathématiques, bureautique, psychologie de la communication, organisation des entreprises, comptabilité et gestion financière, entrepreneuriat.

- Les disciplines cœur de métier : marketing (marketing opérationnel, marketing du point de vente, marketing direct, e-marketing), études et recherches commerciales, distribution, commerce international, logistique et achats, négociation-vente, communication commerciale, management de l'équipe commerciale.

Les formations accordent une large place à la professionnalisation : études de cas, projets tuteurés, stages ou alternance.



DUT - Techniques de Commercialisation (TC)

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 :

- Métiers de la vente et du commerce :
Conseiller de vente, Commercial, Conseiller clientèle, Technico commercial, Agent immobilier,
- Métiers du marketing :
Assistant Marketing, Merchandiser, Promoteur des ventes, Assistant PME/PMI, E- Merchandiser, Assistant communication et commercial,

- Métiers de support administratif :
Assistant manager, Assistant de gestion immobilière, Assistant Import/Export, Assistant administratif logistique,

- Métiers de l'achat, logistique, export :
Assistant Achat, Assistant Achat International.

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.

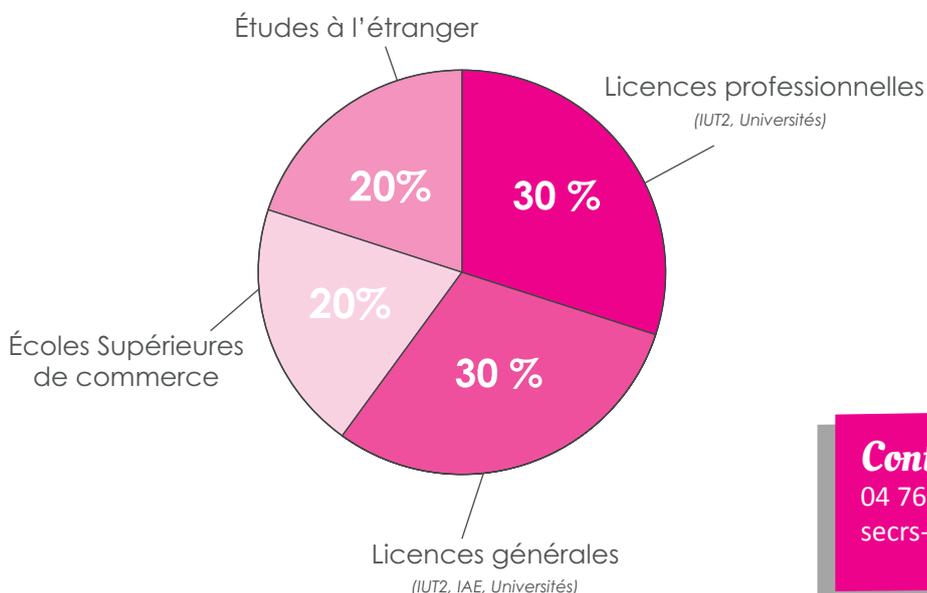
Poursuites d'études

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

- ✓ Poursuites d'études à l'étranger (25 destinations)
- ✓ Licences Professionnelles :
 - Licence technico-commercial parcours Métiers de la nutricosmétique et de la cosmétologie IUT2 (page 45),
 - Licence Professionnelle, Organisation et Management des Services de l'Automobile IUT2 (page 30),
 - Toutes licences professionnelles des universités

- ✓ Licences générales :
 - Licence 3 Adjoint de Direction PME/PMI en alternance IUT2 (page 31),
 - Licence 3 Management IAE,
 - Toutes licences générales des universités

- Masters d'université
- Écoles Supérieures de Commerce



Contact

04 76 28 45 56

secrs-tc@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Licence Professionnelle Technico-commercial

Parcours Métiers de la nutricosmétique et de la cosmétologie

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.

Débouchés professionnels

- Emplois visés

Le diplômé, 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 métiers : 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.

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.

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 MCO, BTS NDRC, BTS AC, etc.
- Publics de formation scientifique/technique : L2 biologie, L2 chimie-biologie, DUT génie biologique, DUT Chimie, BTS MECP, BTS Diététique.
- Publics en formation continue : VAE, VAPP, CIF.

Partenariat



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 :

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

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

D'un projet tuteuré (108h) effectué en groupe de 3 à 4 apprenants en lien direct avec le secteur d'activité (cosmétique 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.

Contact

04 76 28 45 56

Responsable de formation

sophie.pasini@IUT2.univ-grenoble-alpes.fr