



UNIVERSITÉ DE
RENNES 1

INSTITUT
UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE

iut-stbrieuc.univ-rennes1.fr

VENTE ET DISTRIBUTION
COMMUNICATION ET E-COMMERCE
MARKETING
MANAGEMENT
ÉVÉNEMENTIEL
BANQUE-ASSURANCE
COMMERCE INTERNATIONAL
IMMOBILIER

Secrétariat TC : 02 96 60 96 71
iut-stbrieuc-tc@univ-rennes1.fr

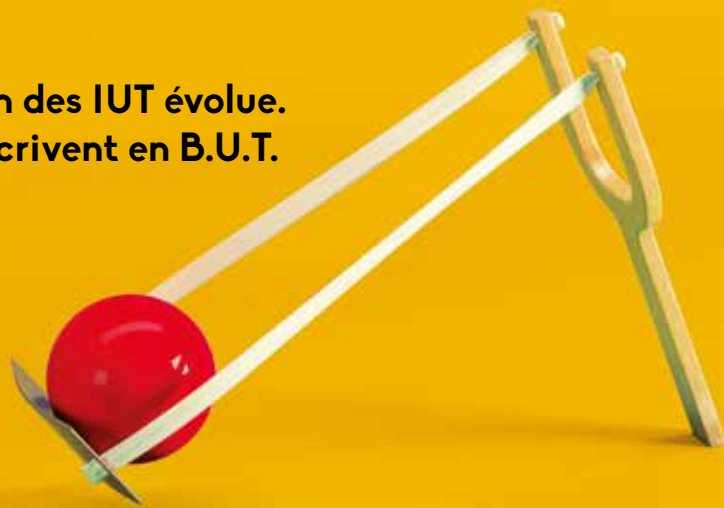
TECHNIQUES DE
COMMERCIALISATION

IUT

Saint-Brieuc

TC

Dès 2021,
l'offre de formation des IUT évolue.
Les étudiants s'inscrivent en B.U.T.
à la place du DUT.



En intégrant un B.U.T., les étudiants bénéficient d'un parcours intégré en 3 ans, sans sélection supplémentaire pour atteindre le grade licence. Le diplôme est aligné sur les standards internationaux et facilite les échanges avec les universités étrangères.

Un DUT est délivré au bout des deux premières années.

Avec le B.U.T., les IUT renforcent leurs atouts : les étudiants continuent à profiter d'un enseignement universitaire et technologique encadré par des équipes pédagogiques expérimentées.

Le cursus s'articule toujours autour de mises en situation professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages ou en alternance (parfois dès la 1^{ère} année ou plus généralement sur les deux dernières années, voire uniquement la 3^{ème} année du cursus)

**BACHELOR
UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE**

UN B.U.T. UN OBJECTIF

2021, À L'IUT...

L'IUT C'EST TOUJOURS...



Le même choix de spécialités reconnues (Génie Biologique, Science et Génie des Matériaux, Techniques de Commercialisation).



Une pédagogie adaptée avec une large place aux travaux dirigés et pratiques en petits groupes.



Des équipes pédagogiques investies et proches des étudiants.



Une formation sélective et accessible aux bacs généraux et technologiques.



Une formation reconnue et des compétences recherchées par les entreprises.



Un cursus universitaire et professionnel répondant à un programme national.



Durant ma terminale, je présente ma candidature sur Parcoursup en Bachelor Universitaire de Technologie.



Je peux suivre un cursus intégré de 3 ans, sans devoir représenter ma candidature au bout de 2 ans.



La formation est fortement structurée autour de situations professionnelles (600 heures de projets, de 22 à 26 semaines de stage).



Je peux bénéficier d'une mobilité internationale.



Je peux aussi intégrer l'IUT à différentes étapes grâce à des passerelles.



J'obtiens un DUT nouvelle formule à l'issue des deux premières années.



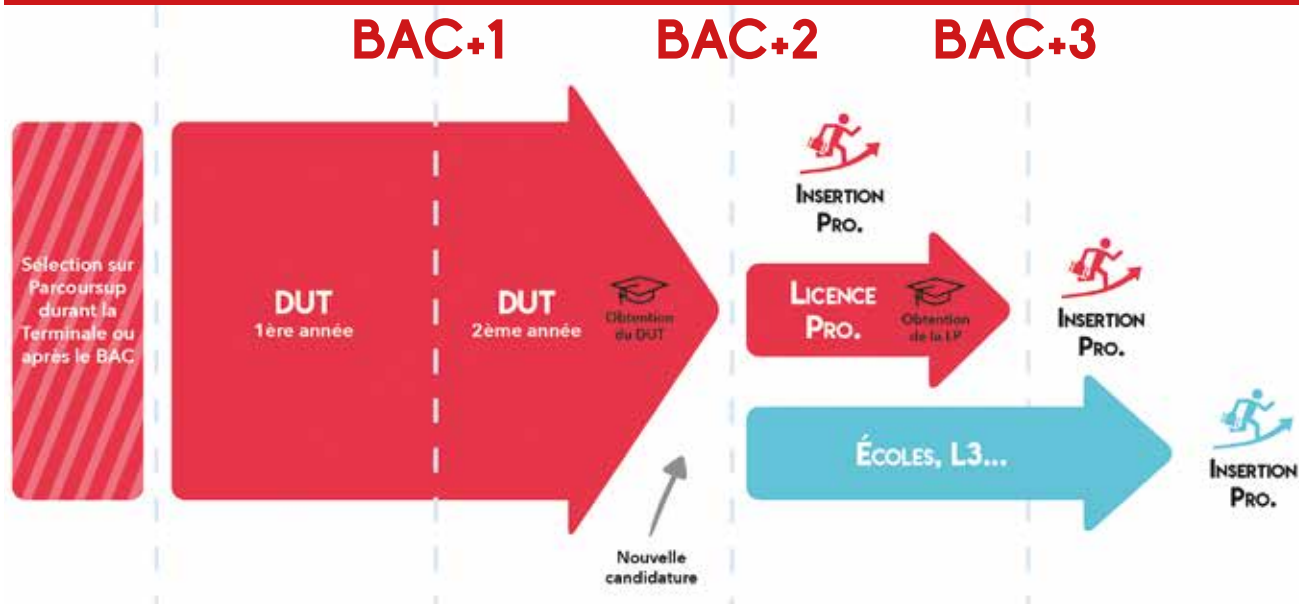
Je peux suivre la formation en alternance sur tout ou une partie du cursus.



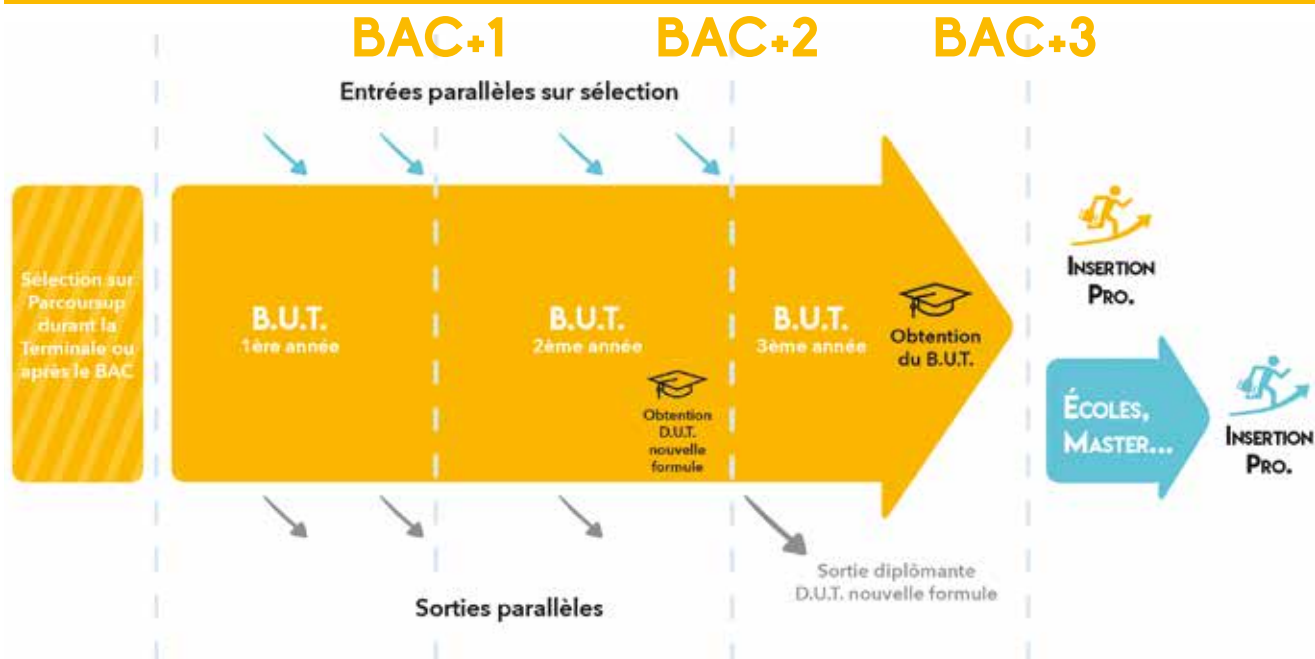
Je bénéficie des frais d'inscription universitaires ou de l'exonération si je suis boursier.

DE NOUVELLES PERSPECTIVES POUR LES ETUDIANTS ET LES EMPLOYEURS

AVANT



A PARTIR DE 2021



MISE EN PLACE DU B.U.T. DANS LE TEMPS

Il sera toujours possible aux étudiants de L2 et de BTS d'intégrer les Licences Professionnelles mais aussi le B.U.T. (2^{ème} ou 3^{ème} année) par une sélection sur dossier et un entretien.

2020/2021	2021/2022	2022/2023	2023/2024
DUT 1	B.U.T. 1	B.U.T. 1	B.U.T. 1
DUT 2	DUT 2	B.U.T. 2	B.U.T. 2
LP	LP	LP	B.U.T. 3 LP SUSPENDUES

DEVENIR DES LICENCES PROFESSIONNELLES

- Toutes nos Licences Professionnelles, sauf 3 seront intégrées dans des parcours de B.U.T. 3, avec un programme aménagé
- 3 LP (Métiers de l'Immobilier, Assurances, Banque, Finances - Animateur, Qualité, Sécurité, Environnement) continueront à exister en tant que telles.

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Riche d'une expérience de plus de 30 ans, le Département Techniques de Commercialisation forme des étudiants motivés vers tous les métiers du Tertiaire. Notre pédagogie et la qualité de l'encadrement garantissent à l'étudiant une formation variée et complète qui offre à la fois un taux de réussite élevé et les meilleures chances de débouchés professionnels ou de poursuite d'études.

Christophe Toupin, Chef du Département
Techniques de Commercialisation



CONTACTS

Marie-Claire
LAFEUILLADE
Secrétaire
de Département
02 96 60 96 71

UNE FORMATION À TAILLE HUMAINE

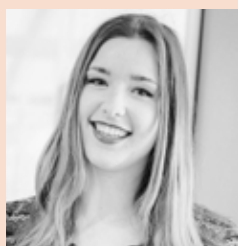
La formation permet d'acquérir des compétences en gestion, marketing et communication. À l'issue de vos études vous pourrez intégrer directement le monde de l'entreprise ou poursuivre vos études dans de nombreuses filières. Il s'agit d'une formation à taille humaine basée sur un accompagnement individualisé. L'équipe d'enseignants est disponible et à l'écoute des étudiants. Elle est composée de nombreux professionnels cela permet une pédagogie en totale adéquation avec les attentes et les besoins du marché de l'emploi.

UN ENVIRONNEMENT FAVORABLE

Le département TC dispose d'un environnement favorable, de locaux récents et d'un cadre de travail convivial. Le matériel pédagogique et informatique est continuellement renouvelé. Il permet aux étudiants de devenir rapidement opérationnels dans les technologies de l'information, de la communication et de la distribution. Cette possibilité d'apprentissage par des outils de communication constitue une spécificité forte du département.

UNE OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Le B.U.T. TC a une très forte ouverture à l'international. Pour exemple, plus d'un tiers des stages TC1 est réalisé grâce à nos partenariats à l'étranger.



Oriane BARBARE

J'ai obtenu mon DUT Techniques de Commercialisation en 2014, à l'IUT de Saint-Brieuc. Cette formation très complète m'a permis d'acquérir de nombreuses connaissances, particulièrement en Marketing et Négociation commerciale. Durant ces deux années, j'ai eu l'opportunité de réaliser des stages concrets, riches d'enseignements, grâce aux contacts et réseau que propose l'institut. Ce diplôme est, à mon sens, le meilleur moyen d'enrichir ses compétences et de mettre un premier pied dans le monde du travail.

Suite à cette formation, j'ai poursuivi mes études et validé un Master 2 Marketing Stratégique et Opérationnel en contrat de professionnalisation, à l'IAE de Rennes (IGR). J'ai été recrutée au sein de l'enseigne ERAM et j'y travaille aujourd'hui en qualité de Chef de Produit Maroquinerie-Accessoires.

Oriane BARBARE
26 ANS
Diplômée en 2014
Chef de Produit
Maroquinerie
Accessoires

B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



LE B.U.T. EN QUELQUES MOTS

OBJECTIFS :

Un parcours professionnalisant sur 3 ans (avec une expérience professionnelle renforcée par rapport au DUT) pour développer ton sens des responsabilités, ta prise d'initiative, et ta capacité à travailler en équipe

LE B.U.T. TC C'EST :

- Une formation large et généraliste qui te permettra d'acquérir des connaissances et des compétences en communication, négociation, marketing, gestion et management.
- Un diplôme à Bac +3 reconnu sur le marché du travail et auprès du système universitaire européen (LMD)
- Un diplôme qui pourra se préparer en formation initiale mais aussi en alternance (à partir de la deuxième année)



AVEC LE B.U.T.
je peux aussi
accéder au poste de
TECHNICIEN SUPÉRIEUR

POUR QUI ?

Les diplômés de Bac Généraux ou Technologiques (STMG)

AVEC LE TRONC COMMUN DU B.U.T. TC, JE DÉVELOPPE DIVERSES COMPÉTENCES :

EN MARKETING	EN VENTE	EN COMMUNICATION
Mise en œuvre de plans marketing	Mise en situation de négociations commerciales	Mise en œuvre de la communication commerciale d'une organisation
Élaboration d'offres produit/service	Conduite d'actions de prospection adaptées...	Animation des réseaux sociaux...

A PARTIR DE LA DEUXIÈME ANNÉE DE B.U.T.

Je choisis un parcours parmi les 4 proposés :

- Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat
- Business international : achat et vente
- Marketing et management du point de vente
- Business développement et gestion de la relation client

APRÈS LE B.U.T. TC, Je peux...

Intégrer un I.A.E. en Master 1, et poursuivre en Master 2 ou intégrer une Ecole Supérieure de Commerce (Après les 2 premières années, je peux entrer en 3^{ème} année de B.U.T., poursuivre en Licence Professionnelle, intégrer une Licence en I.A.E., un Bachelor en Ecole supérieure de Commerce ou faire une année en Erasmus ou plus grâce à nos partenaires internationaux)

Programme

DISCIPLINES

Economie, Commerce, Marketing, Droit, Négociation, Animation de la force de vente, Management, Logistique, Expression et Culture, Anglais, LV2

PROJETS :

600 heures sur les 3 ans

Des projets associatifs proposés en 1^{ère} et 2^{ème} année afin de renforcer votre expérience professionnelle et l'apprentissage du travail en équipe

Crea Team : agence de communication junior

Id'Com : agence de communication junior

Nauticom : organisation de la Régate des IUT Ouest France

Raid'ingue : organisation d'une course à obstacles ludique ...

Sup'3 : communication TC

Win'd Armor : équipe participant à la Régate des IUT Ouest France

STAGES en France ou à l'étranger :

22 à 26 semaines sur 3 ans

LES + du B.U.T TC de Saint-Brieuc :

Une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie : théorie & pratique, travail individuel & en équipe, matières quantitatives & plus littéraires, milieu universitaire & professionnel.

Des conditions de travail privilégiées :

- des enseignants et intervenants professionnels expérimentés,
- des équipements modernes (salles informatiques, wifi, salle téléphonique, ...)



Mathilde ZAMORA

26 ANS - Promo 2016-2017 - Responsable de secteur

*"Un quotidien challengeant" ou "Un mix entre humain et business"
La Licence Professionnelle Marketing, Communication, Vente a été un véritable tremplin pour mon intégration professionnelle !*

Après mon stage de fin d'études au sein de Nestlé Grand Froid (Froneri) en tant que stagiaire chef de secteur sur la région de La Rochelle, j'ai été embauchée par Fleury Michon en tant que Chef de Secteur Traiteur, puis Multi-marchés, pendant 3 ans, sur la région Centre.

Dans ces postes, j'applique au quotidien les techniques de vente et de négociation qui m'ont été enseignées dans la licence. Lors de ces premières années d'expérience, j'ai beaucoup appris autant professionnellement que personnellement, en gagnant en autonomie et assurance.

Depuis quelques mois, je suis Commerciale GMS Bretagne Nord pour la société Celtigel qui lance sa marque de coquilles cuisinées : un nouveau challenge commercial en perspectives !



LP Marketing, Communication & Vente ALT.

Commercialisation de Produits Alimentaires

Contribuer, par une expertise combinée en Marketing, Communication & Vente, au succès commercial de produits et services, tel est l'objectif de la LP Marketing, Communication & Vente, depuis plus de 15 ans.

Véritable filière d'excellence, très innovante et à la pointe des grandes évolutions sociétales, le secteur de la "food" est idéal pour se former à l'ensemble de ces techniques.

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Pascale Hermann-Lassabe
IUT de Saint Brieuc



À QUEL PUBLIC S'ADRESSE LA LICENCE PROFESSIONNELLE ?

Titulaires d'un BAC+2 :

- Tertiaire : DUT TC, GACO, GEA ; BTS MCO, NDRC, CI, Communication ; L2 AES, LEA, Eco-Gestion, Info-Com...
- Alimentaire, Scientifique ou Technique : L2 Biologie ; DUT GB ; BTS STA, TC IAA, Diététique, Hôtellerie-Restaurant...

Professionnels souhaitant booster l'évolution de leur carrière en marketing ou vente.

DES ENTREPRISES PARTENAIRES

- Les acteurs de la filière food, transformateurs, distributeurs, de la start-up au grand groupe : Brieuc, Cooperl, Even, J.Stalaven, Sysco, Ty Bocal...
- Les entreprises de services intégrant une composante food : événementiel, tourisme, agence de communication, de packaging...

VERS QUELS MÉTIERS ?

Chef de secteur, Conseiller commercial auprès de distributeurs et de restaurateurs, Assistant marketing, Assistant chef de produit, Assistant communication, Community manager, Traffic manager...

QUEL PROGRAMME POUR QUELS OBJECTIFS ET COMPÉTENCES ?

Un programme complet de cours, conférences, visites et salons, conçu avec les professionnels qui réalisent 50% des heures

- **Marketing** : Analyser les marchés, Élaborer gammes, marques, packagings, Choisir des réseaux de distribution...
- **Communication à 360°** : Concevoir des outils multimedia (plaquette, flyer, site web, blog...) et des Outils d'Aide à la Vente, mener des actions de marketing direct (emailing...), Animer des réseaux sociaux, optimiser sa visibilité web.
- **Vente** : Développer des portefeuilles clients, préparer et mener des entretiens en prospection, fidélisation et recommandation, monter des opérations de merchandising...

- **Des projets menés pour des professionnels :**
- **Projet tuteuré** sur le Développement de pratiques digitales
- **Conception d'un Book argumentaire**
- **Action commerciale...**

CONTACTS :

Département Techniques de Commercialisation
Gaëlle Le Gal : 02 96 60 96 87 - Géraldine Charles : 02 96 60 96 26
iut-stbrieuc-licences-tc@univ-rennes1.fr

QUEL RYTHME DE FORMATION ?

17 semaines en formation
35 semaines d'activité salariée en entreprise.



LP Métiers de l'immobilier ALT.

Transaction et Commercialisation
ou Gestion et Administration

RESPONSABLES DE LA FORMATION

Bruno Le Roy

IUT de Saint Brieuc

Xavier Barbare

Faculté des Métiers de Ker Lann



Créées en 2008 d'un partenariat entre l'IUT de St-Brieuc et la Faculté des Métiers de Ker Lann (CCI de Rennes), les LP Métiers de l'immobilier offrent de véritables bac+3 rémunérés. Elles permettent l'obtention des cartes professionnelles T (Transaction), G (Gestion) et S (Syndic). Depuis la création, plus de 1000 personnes ont été formées et occupent des postes partout en France.

À QUEL PUBLIC S'ADRESSE LA LICENCE PROFESSIONNELLE ?

- Titulaires d'un bac+2 avec un projet de métier dans l'immobilier.
- Professionnels travaillant ou ayant un projet de reconversion dans les métiers de l'Immobilier. (possibilité de VAPP et de VAE)



DES ENTREPRISES PARTENAIRES

700 entreprises partout en France dans les domaines : Promoteurs, Agences immobilières, Notaires, Constructeurs, Habitat social, Syndics de propriété, Aménageurs lotisseurs, Groupes avec un parc immobilier...

VERS QUELS MÉTIERS ?

Chargé.e de location, Chargé.e de gestion locative, Négociateur.rice en immobilier d'habitation (ancien ou neuf), Principale.e de copropriété, Développeur.se foncier, Assistant.e de programme immobilier (promotion), Négociateur.rice en immobilier d'entreprise (fonds de commerce ou locaux d'activités)...

CONTACTS :

Gaëlle Le Gal : 02 96 60 96 87

Géraldine Charles : 02 96 60 96 26

iut-stbrieuc-licences-tc@univ-rennes1.fr

Faculté des Métiers :

Campus de Ker Lann BP 17201 Rue des Frères Montgolfier

Pauline Mazé : 02 99 05 45 40 - pmaze@fac-metiers.fr

QUEL RYTHME DE FORMATION ?

525 heures de cours : 15 semaines en formation
37 semaines d'activité en entreprise.

QUEL PROGRAMME POUR QUELS OBJECTIFS ET COMPÉTENCES ?

Un programme généraliste complet conçu avec des professionnels reconnus du secteur et adapté chaque année aux évolutions des métiers. Plus de 70% des enseignants sont des professionnels du secteur immobilier.

2 licences avec l'opportunité d'une spécialisation LP Transaction et Commercialisation

- Négociateur en fonds de commerce ou
- Négociateur en immobilier d'entreprise ou
- Vente de neuf / Montage d'opérations de promotion

LP Administration et Gestion

- Chargé.e de gestion locative ou
- Principale.e de copropriété (syndic) ou
- Habitat social



Valentin COSSÉ

31 ANS - Promo 2012-2013
Responsable de secteur

J'ai fait partie de la promotion 2012-2013 de la licence professionnelle Métiers de l'immobilier en Transaction de l'IUT de Saint-Brieuc. Cette dernière est montée en partenariat avec la Faculté des Métiers de Ker Lann. J'ai effectué mon année d'alternance à La Française Immobilière (LFI) en qualité de négociateur.

J'ai pu bénéficier d'une belle évolution au sein de cette entreprise car j'ai aujourd'hui la responsabilité des agences de Pacé et de Mordelles. J'ai également formé 4 étudiants de la licence de l'IUT, dont deux qui sont devenus Chargé d'agence cette année. Cette formation, grâce à la qualité de l'équipe pédagogique est un véritable tremplin pour des jeunes motivés !



LP Commerce Distribution ALT.

Management et marketing de la distribution
Management des services et marketing digital

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Ségolène SEVENEC
IUT de Saint Brieuc



La LPCD est une licence professionnelle généraliste, fruit d'un partenariat entre l'IUT de St-Brieuc et l'ISFFEL de St-Pol de Léon depuis 2008. Depuis cette date, ce sont plus de 500 étudiants qui ont été formés en BtoC ou en BtoB.

À QUEL PUBLIC S'ADRESSE LA LICENCE PROFESSIONNELLE ?

- Etudiants titulaires d'au minimum un niveau BAC+2 :
- Tertiaire : B.U.T. TC-GACO-GEA-MMI; BTS MUC-NRC-CI-Communication ; L2 AES-LEAEco-Gestion...
- Technique : BTS TC, Esthétique-Cosmétique...
- Professionnels travaillant ou ayant un projet en Commerce, Distribution ou Marketing

DES ENTREPRISES PARTENAIRES

Entreprises d'accueil possible dans tous les secteurs d'activité, Exemple :

Carrefour, Leclerc, Lidl, Biocoop, Promocash, Leroy Merlin, Lapeyre, Darty, Conforama (Spécialité Distribution).

La Poste, Saint-Gobain, Plancoët, René Fürterer, Yves Rocher, Rexel... (Spécialité Services et Relation Client)
Carrefour, GRDF, Le Duff, Cinéland, Recréa... (Spécialité e-commerce & e-commerce et marketing digital)

VERS QUELS MÉTIERS ?

Manager de rayon, directeur,rice ou adjoint.e de magasin selon les enseignes... (Spécialité Distribution)
Responsable d'agence, conseiller.e clientèle, chargé.e de développement, commercial.e, assistant.e marketing ... (Spécialité Services et Relation Client)
Chef de projet web, community manager, animateur de site marchand... (Spécialité e-commerce & e-commerce et marketing digital)

CONTACTS :

Département Techniques de Commercialisation
Gaëlle Le Gal : 02 96 60 96 87 - Géraldine Charles : 02 96 60 96 26
iut-stbrieuc-licences-tc@univ-rennes1.fr

QUEL RYTHME DE FORMATION ?

1 à 2 semaines de formation pour 2 à 3 semaines en entreprise.
35 semaines d'activité salariée en entreprise.

QUEL PROGRAMME POUR QUELS OBJECTIFS ET COMPÉTENCES ?

PROGRAMME GÉNÉRALISTE

14 semaines de formation

- Commerce et Marketing
- Relation-Client
- Management et Gestion d'entreprise
- Logistique et Services
- Projet tuteuré et Mémoire

4 SPÉCIALITÉS

3 semaines de formation

- Distribution Alimentaire
- Distribution Spécialisée
- Services et Relation Client
- E-commerce et marketing digital



**Jérémie
MESNIL**

24 ANS - Promo 2017-2018
Promoteur des Ventes chez Nestlé

La licence professionnelle Commerce Distribution a été pour moi une étape déterminante dans mon projet professionnel, grâce notamment à l'alternance, et l'apprentissage en entreprise, mais également grâce à l'accompagnement et le suivi de la responsable pédagogique. En parallèle j'ai reçu une excellente formation par des intervenants issus du monde professionnel, c'est une véritable valeur ajoutée. J'ai été repéré par mon entreprise actuelle dans le cadre de mon alternance. Aujourd'hui en CDI comme Promoteur des Ventes chez Nestlé, multinationale agroalimentaire, je suis fier d'avoir effectué ce parcours, et suivi cette année très professionnalisante.



LP Assurance, Banque, Finances

chargé.e de clientèle particuliers

La LP ABF s'inscrit dans un partenariat de longue date entre le DIFCAM Banque et Assurances et l'IUT de St-Brieuc. Cette licence forme à des métiers en profonde transformation... dans la Finance, la Banque et l'Assurance. Elle délivre un diplôme reconnu par l'Etat et la Profession.

RESPONSABLE DE LA FORMATION

Christophe TOUPIN



À QUEL PUBLIC S'ADRESSE LA LICENCE PROFESSIONNELLE ?

- Etudiants titulaires au minimum d'un niveau L2 (Bac+2) ou qui souhaitent poursuivre leurs études en alternance en contrat d'apprentissage et de professionnalisation après un BTS, un B.U.T. ou un parcours universitaire.
- Salariés ou demandeurs d'emploi, en formation continue ou en VAE (Validation des Acquis d'Expérience).

DES ENTREPRISES PARTENAIRES

Tous les acteurs majeurs du territoire sont partenaires : Crédit Agricole, CMB-Arkéa, Banque Populaire, Caisse d'Epargne, BNP Paribas, LCL, Groupama, Axa, Mma, Maif, Gan, Harmonie Mutuelle, sociétés de courtage...

VERS QUELS MÉTIERS ?

Les diplômé.e.s pourront intégrer les entreprises du secteur de la banque et assurance principalement en tant que Chargé.e de clientèle Particuliers.

QUEL PROGRAMME POUR QUELS OBJECTIFS ET COMPÉTENCES ?

- Environnement bancaire : les acteurs du système bancaire et financier français et européen, L'environnement financier et risques, L'environnement juridique, L'environnement fiscal et réglementaire...
- Pratique de l'activité bancaire : Les produits et services aux Particuliers, Prévention et gestion des risques ; Les produits d'épargne, les produits financiers, l'activité assurance, l'approche globale et patrimoniale du client
- Outils bancaires : Mathématiques financières, Informatique, Anglais bancaire et financier, Communication professionnelle, Optimisation du comportement commercial
- Projet tuteuré
Activité salariée en entreprise ou stage de formation continue (36 semaines).

CONTACTS :

Département Techniques de Commercialisation
Gaëlle Le Gal : 02 96 60 96 87 - Géraldine Charles : 02 96 60 96 26
iut-stbrieuc-licences-tc@univ-rennes1.fr

QUEL RYTHME DE FORMATION ?

18 semaines en formation à l'IUT
36 semaines d'activité salariée en entreprise.



Frédéric LEFEBVRE

26 ANS

Promo 2016-2017
Conseiller Banque
et Assurances

Pour moi, l'alternance, c'est l'alliance parfaite de la théorie, de la pratique dans les domaines de la banque, de l'assurance tout en obtenant un revenu mensuel. L'alternance dans cette licence professionnelle Assurance Banque Finance à l'IUT de Saint-Brieuc permet d'être accompagnée tout au long de son parcours à la fois par l'entreprise mais aussi par le responsable pédagogique et de l'apprentissage professionnel C.Toupin. Il faut être un apprenant actif et s'impliquer au quotidien ! Cela permet de ne pas subir sa formation mais de la vivre pleinement et de l'apprécier. Ainsi, c'est bien les deux parties qui, ensemble, offrent un aboutissement positif et une évolution dans les métiers de la banque et de l'assurance.