

DSP (Diplôme de Spécialisation Professionnelle) Commercialisation Ecoresponsable

CONTACTS

I.U.T.

12, rue de la Fonderie - 71200 LE CREUSOT
Site Web : <http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr>
Tél. 03.85.73.10.00 - Fax : 03.85.73.10.99

Responsable du DSP Commercialisation Ecoresponsable :

Christelle GAUTHARD

Tél. 03.85.73.10.00

Christelle.gauthard@u-bourgogne.fr

Scolarité

03.85.73.10.10 ou 03.85.73.11.12

scola-lecreusot@u-bourgogne.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET DÉBOUCHÉS

La formation consiste à préparer les étudiants à la commercialisation, à la mise en valeur et à la vente de produits dans un contexte local et dans une démarche écoresponsable. Cette formation vise à répondre à l'émergence de nouveaux métiers dans le domaine de la commercialisation. Elle intègre, dans les enseignements dispensés, la démarche RSE, point incontournable des stratégies de développement des entreprises actuellement. Cette formation permet de mettre en exergue les nouvelles pratiques écoresponsables ainsi que les nouveaux modes de production, de consommation et de distribution vers lesquels tendent de plus en plus les consommateurs. Cette formation s'inscrit dans la Stratégie Régionale de la Formation et de l'Orientation de la Région Bourgogne Franche-Comté.

Débouchés

- **Insertion professionnelle** : les étudiants rencontrent interagissent et collaborent tout au long de l'année universitaire avec des professionnels issus d'entreprises locales et/ou favorisant une démarche écoresponsable. Les mises en situation professionnelles, avec une immersion en entreprise, concourent à l'insertion professionnelle de l'étudiant et au développement de son réseau professionnel.
- **Poursuite d'études** : BUT et BTS 1^{ère} année (voire directement en 2^{ème} année en fonction des compétences du candidat).

MODALITÉS D'ADMISSION

Le recrutement s'effectue par examen des dossiers de candidature déposés via Parcoursup. Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats scolaires des deux dernières années d'études (notes et appréciations des professeurs), de la lettre de motivation et de la fiche avenir. Les candidats doivent être titulaires du baccalauréat au moment de la rentrée. Public visé : titulaires d'un BAC et ayant une appétence pour le domaine du commerce

NB : Une rentrée décalée au mois de janvier pourra être mise en place pour des étudiants en réorientation, sous réserve d'un effectif suffisant (12 étudiants).

ORGANISATION ET CONTENU DES ÉTUDES

Publics visés : titulaires d'un BAC, d'un DAEU, ou équivalence et ayant une appétence pour le domaine du commerce.

Durée de la formation : une année universitaire (450 heures à hauteur de 35h par semaine)

Diplôme : Diplôme Universitaire 60 ECTS

Capacité d'accueil : 12 étudiants

Ce DSP est proposé en formation initiale, en formation continue et en alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation) selon le même calendrier.

FORMATION INITIALE et FORMATION CONTINUE

La formation fonctionne selon la démarche de projet, en plaçant l'étudiant.e /le/la stagiaire en situation d'apprentissage active à travers des projets aussi bien individuels (voire personnels) que collectifs et également à travers les mises en situation professionnelles. Cette pédagogie permet la connaissance des métiers, l'émergence et le développement d'un projet professionnel, la constitution d'un réseau professionnel, etc.

ALTERNANCE (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation)

Les alternants ont immergés en entreprise, de façon régulière, tout au long de l'année, à hauteur de deux à trois semaines par mois durant la période de formation s'étendant de septembre à mars. A partir du mois d'avril, les étudiants poursuivent en entreprise jusqu'à la fin de leur contrat. Les alternants sont amenés à revenir à l'IUT, à l'occasion de la dernière soutenance, qui a lieu avant la fin du contrat.

DESCRIPTIF DES ENSEIGNEMENTS

Le programme se répartit en 3 unités d'enseignement (UE)

- **UE1 :** Ensemble de ressources transversales permettant la mise en place des compétences professionnelles.
- **UE2 :** Ressources spécialisées dans la commercialisation au sens large d'un produit dans un contexte local et dans une démarche écoresponsable.
- **UE3 :** Mise en application des notions acquises au cours de la formation dans un cadre professionnalisant.

UE 1 : Comprendre et traiter les informations (17 ECTS)

Expression, communication et culture	40 Heures / 3 ECTS
Contenu :	
<ul style="list-style-type: none">- Rechercher, traiter (sélectionner et analyser) et synthétiser des informations pour les restituer à l'écrit comme à l'oral.- Adapter sa communication verbale et non verbale à la cible et à la situation.- Développer son esprit critique et sa culture générale (sujets d'actualité socioéconomique, géopolitique et culturelle).- Veille informative (exposés sur l'actualité hebdomadaire).	

LV1 : Anglais	30 Heures / 3 ECTS
Contenu :	
<ul style="list-style-type: none">- Se présenter dans un contexte professionnel.- Présenter une entreprise, son activité, son environnement.- S'exprimer de façon construite à l'oral comme à l'écrit.- Identifier les besoins d'un client anglophone.- Réaliser un argumentaire de vente en langue étrangère.	

La démarche RSE dans un environnement économique et juridique	40 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Introduction à la notion de marché (Offre/Demande/agrégats économiques) - Identifier une entreprise sur son marché. - Enjeux de la démarche RSE. - Mise en place de la démarche RSE. - Comprendre la finalité sociale et sociétale d'une entreprise. - Replacer l'entreprise dans son environnement et identifier l'offre et la demande. - Concevoir une offre commerciale qui respecte les obligations légales et juridiques (OAV / éléments de contrats commerciaux et contractuels / message commercial adressé aux consommateurs). - Introduction au droit du travail. 	

Techniques quantitatives de gestion	30 Heures / 3 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Calculer, comprendre, analyser et interpréter des indicateurs pertinents pour évaluer un marché ou une offre commerciale. - Utiliser les statistiques pour représenter, percevoir, ou anticiper une situation commerciale. - Comprendre les notions de coûts, de marge pour calculer la rentabilité d'un produit ou d'une opération commerciale et vérifier la cohérence de la fixation du prix. 	

Culture numérique	60 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Savoir utiliser les outils de traitement de texte, de tableur et de présentation assistée par ordinateur. - Savoir utiliser les réseaux sociaux. - Création site internet / click and collect. 	

UE 2 : Commercialisation écoresponsable

(20 ECTS)

Vente	60 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Connaître son offre (concevoir ou construire un argumentaire de vente CAP complet / traduire l'offre en bénéfice client / Anticiper les objections et les traiter / Conclure et prendre congé) - Se munir et construire des OAV (outils de présentation / outils de preuve / outils de contractualisation / outils de démonstration) 	

Distribution écoresponsable	30 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Identification des types de distribution. - Panorama de la distribution en France, évolution et tendances. - Choix des canaux écoresponsables. - Relation producteur-distributeur dans un contexte écoresponsable / en circuit court. - Enjeux des circuits courts. 	
Marchandisage	30 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits - Analyser le taux de rotation des stocks - Analyser un comportement client - Établir un plan d'action commercial - Élaborer un plan d'implantation des produits / Négocier l'emplacement d'un produit / Disposer des produits sur le lieu de vente - Contrôler l'application d'un plan d'implantation - Réaliser le bilan des actions de marchandisage / Proposer des axes d'évolution 	
Communication commerciale et digitale	40 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Connaître l'environnement de la communication commerciale. - Élaborer une réflexion stratégique simple à partir d'un brief. - Connaître les moyens de communication commerciale et savoir les utiliser de façon pertinente. - Réaliser des supports de communication commerciale média, hors média et digitaux. - Évaluer l'efficacité des moyens de communication. 	
Marketing	30 Heures / 4 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none"> - Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence). - Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple. - Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché. - Concevoir une offre cohérente, éthique et écoresponsable en termes de produits, de prix, de distribution et de communication. 	

UE3 : Professionnalisation

(23 ECTS)

Projet Personnel et Professionnel	30 Heures / 3 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none">- Le PPP a pour finalité d'engager une réflexion sur la connaissance de soi et ainsi s'engager dans les prémices d'un projet professionnel personnel.- Rapport de projet exposant la démarche et les résultats détaillés de l'analyse et pouvant être appuyé par une restitution finale orale.- Mise en place d'un portfolio permettant le suivi des compétences acquises ou en cours d'acquisition (bilan de compétences).	
Projet Transverse	30 Heures / Autonomie encadrée (sur les périodes d'alternance) / 5 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none">- L'ensemble des ressources transversales sera mobilisé en fonction de la problématique personnelle du projet professionnel de l'étudiant. Ou problématique professionnelle dans le cadre d'une entreprise locale écoresponsable.- Rapport de projet exposant la démarche et les résultats détaillés de l'analyse et pouvant être appuyé par une restitution finale orale.	
Stage professionnel 1 « Découverte/ Insertion »	8 semaines sur 4 périodes / 5 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none">- Découverte de l'entreprise commerciale dans sa dimension locale.- Les entreprises ayant une démarche écoresponsable seront les seules habilitées à être retenues comme terrain de stage.- Évaluation écrite sous forme de rapport de stage et orale via une soutenance.	
Stage professionnel 2 « Professionnalisation »	8 semaines / 10 ECTS
Contenu : <ul style="list-style-type: none">- L'étudiant.e/le/la stagiaire se voit confier une ou plusieurs missions concrètes qui lui permettent de développer et de réinvestir les notions acquises au cours de la formation.- Un stage en vente est préconisé afin que l'étudiant puisse parfaire et consolider les bases d'un parcours commercial écoresponsable.- Évaluation écrite sous forme de rapport de stage et orale via une soutenance.	

LES STAGES

Les apprenants en formation initiale/formation continue devront effectuer deux stages de huit semaines chacun. Le premier stage « Découverte / Insertion » s'organise en quatre périodes de deux semaines entre novembre et mars. Chaque période correspond à une mission bien définie en amont :

- Période 0 : recherche de stage ;
- Période 1 : observation du fonctionnement de l'entreprise ;
- Période 2 : diagnostic de l'entreprise ;
- Période 3 : mise en place d'une action ;
- Période 4 : analyse des résultats / bilan.

Le second stage de huit semaines sera l'occasion, pour les étudiants et stagiaires, de mettre en pratique les compétences acquises, au cours de leur formation, dans le cadre d'une mission confiée par l'entreprise.

Modalités de contrôle des connaissances

L'évaluation est réalisée en continu, tout au long de l'année, par l'équipe pédagogique et les intervenants professionnels.

Chaque unité d'enseignement correspond à un ensemble de compétences attendu et ces compétences seront observées et évaluées tout au long de l'année à travers les projets en interaction avec l'environnement.

ATTRIBUTION DU DIPLOME

Le diplôme de spécialisation professionnelle est décerné aux étudiants/stagiaires qui ont obtenu **à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble des unités d'enseignement, et une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'unité d'enseignement « Professionnalisation »**.

Le jury est composé d'enseignants et de professionnels partenaires.