

ANNEXE 4.VOTRE DEPARTEMENT

Le Département TC est un acteur moteur de l'IUT de Saint-Etienne. Son engagement en formation initiale (300 étudiants en BUT TC), en formation continue (4 licences professionnelles), mais aussi à l'internationale, est exemplaire.

TC véhicule une image de dynamisme et d'efficacité au service prioritairement de nos étudiants, mais aussi de l'activité économique locale et régionale (40 études sont réalisées en moyenne par an).

Horaire d'ouverture au public du secrétariat (hors vacances scolaires) :

	Matin	Après-Midi
Lundi	7h45 12h00	13h00 16h30
Mardi	7h45 12h00	13h00 16h30
Mercredi	7h45 12h00	13h00 17h00
Jeudi	7h45 12h00	13h00 16h30
Vendredi	7h45 12h00	13h00 17h00

Les personnels, l'équipe pédagogique :

<i>Direction du département</i>		
Fonctions	NOM Prénom	Contact
Chef de département	GALONNET Pascal	Bâtiment B - porte 439 04 77 46 34 62 pascal.galonnet@univ-st-etienne.fr

<i>Personnel non enseignant</i>		
Fonctions	NOM Prénom	Contact
Secrétaire 2ème année LP DCI, LP DISTRILLA	DOS SANTOS Nelly	Bâtiment B - porte 441 04 77 46 34 61 nelly.dos.santos@univ-st-etienne.fr
Secrétaire 1ère année LP ABF	MIGNANO Amandine	Bâtiment B - porte 441 04 77 46 34 68 amandine.mignano@univ-st-etienne.fr

<i>Personnel enseignant permanent</i>		
Spécialités / Responsabilités	NOM Prénom	Contact
SAE Marketing S1 Fondamentaux du marketing et comportement du consom. S1 Principe de la communication digitale S3	ANDRIUZZI Andria	Bâtiment B - porte 434 04 77 46 34 74 andria.andriuzzi@univ-st-etienne.fr
Espagnol S1/2/3/4 Responsable LP DCI Pme-Pmi	ARROUES Laurent	Bâtiment B - porte 431 04 77 46 34 75 laurent.arroues@univ-st-etienne.fr
Anglais S1 et 2 Management interculturel S4 (P. BI) Correspondante RI	BASTIAN Joanna	Bâtiment B - porte 432 04 77 46 34 66 joanna.bastian@univ-st-etienne.fr
Anglais appliqué au commerce S3 Anglais appliqué au commerce S4 Directeur des études 2ème année Responsable des stages 2ème année	CHARTIOT Jérôme	Bâtiment B - porte 432 04 77 46 33 66 jerome.chartiot@univ-st-etienne.fr

SAE Communication S1 Moyens de la com com S2 SAE (MMPV) Démarche d'ouverture d'un point de vente S3 SAE (MMPV) Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnem ² ent concurrentiel S3 Marketing du point de vente S3 (P. MMPV) SAE (MMPV) Propositions d'amélioration d'un point de vente et du management de l'équipe S4	CUMER Marie	Bâtiment B - porte 430 04 77 46 34 69 marie.cumer@univ-st-etienne.fr
SAE Communication S1 Expression communication culture S1/2/3/4 PPP S4 <i>Chargée de mission Vie étudiante IUT</i>	DESERT Aude	Bâtiment B – porte 430 04 77 46 34 67 aude.desert@univ-st-etienne.fr
Anglais	EDMOND Alice	Bâtiment B 04 77 46 41 12 alice.edmond@univ-st-etienne.fr
SAE Communication S1 Ressources et culture numériques S1/2/3/4 SAE (MDEE) Démarche de création d'entreprise en contexte digital S3 SAE (MDEE) Analyse d'une activité digitale S3 SAE (MDEE) Création de site web S4	FASANG Catherine	Bâtiment B – porte 431 04 77 46 34 77 catherine.fasang@univ-st-etienne.fr
Techniques quantitatives et représentations S1/2/3 <i>Responsable LP TC</i> <i>Responsable stage 1e année</i>	FERRARIS Jean-François	Bâtiment B – porte 431 04 77 46 34 63 jean.francois.ferraris@univ-st-etienne.fr
Fondamentaux du marketing et comportement du consomm. S1 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché S1 Marketing mix S2 SAE (BDMRC) Démarche de création ou de reprise d'entreprise S3 SAE (BDMRC) Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur S3 SAE (t. commun) Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation S3 SAE (t. commun) Evaluation de la performance du projet en déployant les technique de commercialisation S4 Stratégie marketing S4 ? Management des équipes S4 (MMPV)? SAE (BDMRC) Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel S4? SAE (BDMRC) Fondamentaux du management de l'équipe commerciale S4? <i>Chef de Département TC</i> <i>Responsable projets tutorés 2ème année</i>	GALONNET Pascal	Bâtiment B - porte 439 04 77 46 34 62 pascal.galonneet@univ-st-etienne.fr
SAE Marketing S1 Etudes marketing S2/3 SAE (t. commun) Pilotage commercial d'une organisation S4	GENTET Youri	Bâtiment B – porte 430 04 77 46 34 67 youri.gentet@univ-st-etienne.fr
Environnement juridique de l'entreprise S1 Relations contractuelles commerciales S2 Droit des activité commerciales S3 SAE (BDMRC) Démarche de création ou de reprise d'entreprise S3 SAE (BDMRC) Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie Droit du travail S4 SAE (BDMRC) Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel S4? <i>Responsable LP ABF</i>	JANUEL Olivier	Bâtiment B – porte 431 04 77 46 34 72 olivier.januel@univ-st-etienne.fr
Allemand S1/2/3/4	KEVENHORSTER Elmar	Bâtiment B – porte 331 04 77 46 34 71 elmar.kevenhorster@univ-st-etienne.fr

SAE Marketing S1 Fondamentaux du marketing et comportement du consomm. S1 Marketing mix2 S3 <i>Chargée de mission numérique IUT</i>	RIVAT Céline	Bâtiment B – porte 447 04 77 46 34 70 celine.rivat@univ-st-etienne.fr
Psychologie sociale S2 Psychologie sociale du travail S3	TAMER Nadine	Bâtiment B – porte 447 04 77 46 34 70 nadine.tamer@univ-st-etienne.fr
Etudes marketing S1/2/3 Marketing mix S2 <i>Responsable LP Distrilia</i> <i>Directrice des études 1ère année</i>	VALLAT Christine	Bâtiment B – porte 439 04 77 46 34 64 christine.vallat@univ-st-etienne.fr
Initiation à la conduite de projet S1 Gestion et conduite de projet S2 Environnement économique international S3 SAE (t. commun) Pilotage commercial d'une organisation S4 <i>Responsable des projets tutorés 1ère année</i>	VERCHERE Alban	Bâtiment B – porte 434 04 77 46 34 74 alban.verchere@univ-st-etienne.fr
SAE Négo Vente S1 Etudes marketing S1 Fondamentaux de la vente S1 Prospection et négociation S2 Entretiens de vente S3 SAE (t. commun) Pilotage commercial d'une organisation S4 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur S4 SAE (MMPV) Propositions d'amélioration d'un point de vente et du management de l'équipe S4 ? <i>Responsable LP Distrilia</i>	VIALLOM Françoise	Bâtiment B – porte 432 04 77 46 34 76 francoise.viallon@univ-st-etienne.fr
SAE Négo Vente S1 Fondamentaux de la vente S1 SAE(MDEE) Démarche de création d'entreprise en contexte digital S3 SAE (MDEE) Analyse d'une activité digitale S3 Créativité et innovation S3 (P. MDEE) Business model S4 (P. MDEE)	WABLE Catherine	Bâtiment B – porte 447 04 77 46 34 73 catherine.wable@univ-st-etienne.fr

Des chargés d'enseignement vacataires professionnels complètent l'équipe pédagogique.

ANNEXE 5.PLANNING

LP ABF 22/23 Planning ESBANQUE du 29/08/2022 au 20/08/2023

Edité le mardi 8 mars 2022

	septembre	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre
J 01		S 01	M 01	J 01	D 01	M 01	S 01	L 01	J 01	S 01	M 01	V 01	S 01
V 02		D 02	M 02	V 02	L 02	J 02	D 02	M 02	V 02	D 02	J 02	M 02	V 02
S 03		L 03	(S 40) J 03	S 03	M 03	V 03	L 03	(S 14) M 03	S 03	L 03	(S 27) J 03	D 03	S 03
D 04		M 04	V 04	D 04	M 04	S 04	M 04	J 04	D 04	M 04	V 04	L 04	(S 36) M 04
L 05	(S 36) M 05	S 05	D 05	L 05	(S 49) M 05	D 05	D 05	M 05	L 05	(S 23) M 05	S 05	M 05	V 05
M 06	J 06	D 06	M 06	V 06	L 06	(S 06) M 06	(S 10) J 06	S 06	M 06	J 06	D 06	M 06	V 06
M 07	V 07	L 07	(S 45) M 07	S 07	M 07	M 07	V 07	D 07	M 07	V 07	(S 32) L 07	J 07	M 07
J 08	D 08	M 08	J 08	D 08	M 08	M 08	S 08	L 08	(S 19) J 08	S 08	M 08	V 08	JURY V 08
V 09	S 09	M 09	V 09	L 09	(S 02) M 09	J 09	S 09	M 09	V 09	D 09	M 09	S 09	M 09
S 10	L 10	(S 41) J 10	S 10	M 10	V 10	V 10	S 10	(S 15) M 10	S 10	L 10	(S 28) J 10	D 10	S 10
D 11	M 11	V 11	D 11	M 11	S 11	S 11	S 11	J 11	D 11	M 11	V 11	M 11	V 11
L 12	(S 37) M 12	S 12	L 12	(S 50) M 12	D 12	(S 07) M 12	D 12	V 12	L 12	(S 24) M 12	S 12	M 12	V 12
M 13	J 13	D 13	M 13	V 13	L 13	(S 11) M 13	S 13	S 13	M 13	J 13	D 13	M 13	V 13
M 14	V 14	L 14	(S 46) M 14	S 14	M 14	M 14	S 14	D 14	M 14	V 14	L 14	(S 33) M 14	V 14
J 15	S 15	M 15	J 15	D 15	M 15	M 15	S 15	L 15	(S 20) J 15	S 15	M 15	V 15	M 15
V 16	D 16	V 16	V 16	L 16	(S 03) M 16	J 16	S 16	M 16	V 16	D 16	M 16	S 16	M 16
S 17	L 17	(S 42) J 17	S 17	M 17	V 17	V 17	S 17	(S 16) M 17	S 17	L 17	(S 29) J 17	M 17	V 17
D 18	M 18	V 18	D 18	M 18	S 18	S 18	S 18	J 18	D 18	M 18	V 18	M 18	V 18
L 19	(S 38) M 19	S 19	L 19	(S 51) J 19	D 19	D 19	S 19	V 19	L 19	(S 25) M 19	S 19	M 19	V 19
M 20	J 20	D 20	M 20	V 20	L 20	(S 08) M 20	(S 12) J 20	S 20	M 20	J 20	D 20	M 20	V 20
M 21	V 21	L 21	(S 47) M 21	S 21	M 21	M 21	S 21	D 21	M 21	V 21	L 21	(S 34) M 21	V 21
J 22	S 22	M 22	J 22	D 22	M 22	M 22	S 22	L 22	(S 21) J 22	S 22	M 22	V 22	M 22
V 23	D 23	M 23	V 23	L 23	(S 04) M 23	J 23	J 23	M 23	S 23	D 23	M 23	S 23	M 23
S 24	L 24	(S 43) J 24	S 24	M 24	V 24	V 24	S 24	(S 17) M 24	S 24	L 24	(S 30) J 24	M 24	V 24
D 25	M 25	V 25	D 25	M 25	S 25	S 25	S 25	J 25	D 25	M 25	V 25	M 25	V 25
L 26	(S 39) M 26	S 26	L 26	(S 52) J 26	D 26	D 26	S 26	V 26	L 26	(S 26) M 26	S 26	M 26	V 26
M 27	J 27	D 27	M 27	V 27	L 27	(S 09) M 27	(S 13) J 27	S 27	S 27	M 27	D 27	M 27	V 27
M 28	V 28	L 28	(S 48) M 28	S 28	M 28	M 28	S 28	D 28	M 28	V 28	L 28	(S 35) M 28	V 28
J 29	S 29	M 29	J 29	D 29	M 29	M 29	S 29	L 29	(S 22) J 29	S 29	M 29	V 29	M 29
V 30	D 30	M 30	V 30	L 30	(S 09) M 30	J 30	S 30	M 30	V 30	D 30	M 30	S 30	M 30
L 31	(S 44) J 31	S 31	D 31	M 31	V 31	V 31	S 31	M 31	L 31	(S 31) J 31	M 31	V 31	M 31

Férié
 examen esbq
 En Entreprise
 Formation au centre

remarque : les cours reprennent le 3 janvier après les vacances de Noël

LP ABF 22/23 - DIFCAM

du 29/08/2022 au 20/08/2023

Edité le mardi 8 mars 2022

	septembre	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre
J 01	S 01	M 01	J 01	D 01	M 01	M 01	S 01	L 01	(S 18)	J 01	S 01	M 01	V 01
V 02	D 02	M 02	V 02	L 02	(S 01)	J 02	J 02	D 02	M 02	V 02	D 02	M 02	S 02
S 03	L 03	(S 40)	J 03	S 03	M 03	V 03	V 03	L 03	(S 14)	M 03	(S 27)	J 03	D 03
D 04	M 04	V 04	D 04	M 04	S 04	S 04	S 04	M 04	J 04	D 04	M 04	V 04	L 04
L 05	(S 36)	S 05	L 05	(S 49)	J 05	D 05	D 05	M 05	V 05	L 05	(S 23)	M 05	S 05
M 06	J 06	D 06	M 06	V 06	V 06	(S 06)	L 06	(S 10)	J 06	S 06	M 06	D 06	M 06
M 07	V 07	M 07	(S 45)	M 07	S 07	M 07	M 07	M 07	D 07	M 07	V 07	L 07	J 07
J 08	S 08	M 08	J 08	D 08	M 08	M 08	M 08	S 08	L 08	(S 19)	J 08	S 08	M 08
V 09	D 09	M 09	V 09	L 09	(S 02)	J 09	J 09	S 09	M 09	V 09	D 09	M 09	S 09
S 10	L 10	(S 41)	J 10	S 10	M 10	V 10	V 10	S 10	(S 15)	M 10	L 10	(S 28)	J 10
D 11	M 11	V 11	D 11	M 11	S 11	S 11	S 11	S 11	J 11	D 11	M 11	V 11	D 11
L 12	(S 37)	S 12	L 12	(S 50)	J 12	D 12	D 12	S 12	V 12	L 12	(S 24)	M 12	S 12
M 13	J 13	D 13	M 13	V 13	V 13	(S 07)	L 13	(S 11)	S 13	M 13	J 13	D 13	M 13
M 14	V 14	L 14	(S 46)	M 14	S 14	M 14	M 14	S 14	D 14	M 14	V 14	L 14	(S 33)
J 15	S 15	M 15	J 15	D 15	M 15	M 15	M 15	S 15	L 15	(S 20)	J 15	S 15	M 15
V 16	D 16	M 16	V 16	L 16	(S 03)	J 16	J 16	S 16	M 16	V 16	D 16	M 16	V 16
S 17	L 17	(S 42)	J 17	S 17	M 17	V 17	V 17	S 17	(S 16)	M 17	S 17	L 17	(S 29)
D 18	M 18	V 18	D 18	M 18	S 18	S 18	S 18	S 18	J 18	D 18	M 18	V 18	M 18
L 19	(S 38)	S 19	L 19	(S 51)	J 19	D 19	D 19	S 19	V 19	L 19	(S 25)	M 19	S 19
M 20	J 20	D 20	M 20	V 20	V 20	(S 08)	L 20	(S 12)	S 20	M 20	J 20	D 20	M 20
M 21	V 21	L 21	(S 47)	M 21	S 21	M 21	M 21	S 21	D 21	M 21	V 21	L 21	(S 34)
J 22	S 22	M 22	J 22	D 22	M 22	M 22	M 22	S 22	L 22	(S 21)	J 22	S 22	M 22
V 23	D 23	M 23	V 23	L 23	(S 04)	J 23	J 23	S 23	M 23	V 23	D 23	M 23	V 23
S 24	L 24	(S 43)	J 24	S 24	M 24	V 24	V 24	S 24	(S 17)	M 24	S 24	L 24	(S 30)
D 25	M 25	V 25	D 25	M 25	S 25	S 25	S 25	S 25	J 25	D 25	M 25	V 25	M 25
L 26	(S 39)	M 26	S 26	L 26	(S 52)	J 26	D 26	S 26	V 26	L 26	(S 26)	M 26	S 26
M 27	J 27	D 27	M 27	V 27	V 27	L 27	(S 09)	L 27	(S 13)	S 27	M 27	D 27	M 27
M 28	V 28	L 28	(S 48)	M 28	S 28	M 28	M 28	M 28	D 28	M 28	V 28	L 28	(S 35)
J 29	S 29	M 29	J 29	D 29	M 29	M 29	M 29	S 29	L 29	(S 22)	J 29	S 29	M 29
V 30	D 30	M 30	V 30	L 30	(S 05)	J 30	J 30	S 30	M 30	V 30	D 30	M 30	V 30
	L 31	(S 44)	S 31	D 31	M 31	V 31	V 31	M 31	M 31	L 31	(S 31)	J 31	D 31

En Entreprise

Formation au centre

remarque : les cours reprennent le 3 janvier après les vacances de Noël

ANNEXE 6.PROGRAMME PEDAGOGIQUE DU DIPLOME

SEMESTRE 5	Crédits	Coefficients	Volumes horaires		SEMESTRE 6	Crédits	Coefficients	Volumes horaires
Intitulés des UE et des éléments pédagogiques			TD		Intitulés des UE et des éléments pédagogiques			TD
UE 1 ENJEUX ET STRATEGIE	5				UE 1 ENJEUX ET STRATEGIE	4		
Diversification des métiers de la bancassurance		1	20		Economie bancaire		1	20
Veille technologique et marketing		1	20		Marketing digital		1	20
Stratégie adaptée au contexte concurrentiel		1	20		UE 2 COMPETENCES MARKETING ET GESTION	7		
UE 2 COMPETENCES MARKETING ET GESTION	10				Gestion de la relation client		1	20
Comportement du consommateur		1	15		Prospection		1	10
Etudes de marché		1	20		Négociation		1	20
Produits d'épargne et de prévoyance		1	20		Qualité des services		1	10
Prospection		1	10		UE 3 CONNAISSANCE DES PRODUITS ET SERVICES	7		
Négociation		1	20		Plans de financement		1	20
Maths financières		1	15		Fiscalité		1	20
Logiciels de simulation et d'actuariat		1	10		Assurances		1	30
Droit des contrats		1	20		UE 4 COMPETENCES PERSONNELLES	2		
UE 3 CONNAISSANCE DES PRODUITS ET SERVICES	3				Anglais		1	15
Retraite		1	15		Conduite de projets		1	10
Immobilier		1	15		Déontologie		1	10
UE 4 COMPETENCES PERSONNELLES	2				UE 5 PROJET TUTEURE	4		
Anglais		1	15		Projet tutoré		1	50
Projet personnel et professionnel		1	10		UE 6 ALTERNANCE EN ENTREPRISE	6	1	
UE 5 PROJET TUTEURE	4							
Projet tutoré		1	50					
UE 6 ALTERNANCE EN ENTREPRISE	6	1						
					Total par étudiant	30		255
Total par étudiant	30		295					

ANNEXE 7. INFORMATIONS SPECIFIQUES AU DIPLOME CONCERNE

La licence professionnelle à laquelle vous êtes inscrit.e vise à former des cadres intermédiaires pour devenir conseillers commerciaux, chargés de clientèle...

Modalités de gestion de projets de professionnalisation :

	Projet Tutoré	Vie en entreprise
UE concernée :	UE5	UE6
Rapport		
Contenu	<p>Le PTUT constitue un état des lieux poussé du contexte dans lequel se déroule l'alternance. Dans ce but l'alternant devra établir une présentation de l'entreprise contextualisée ainsi qu'un rapport écrit sur le thème de sa formation.</p> <ul style="list-style-type: none"> Présentation afin de situer votre étude dans le contexte de l'entreprise : 3 pages, Partie projet : au minimum 47 pages (hors annexes) 	<ul style="list-style-type: none"> Historique de l'entreprise limitée à : 2 pages, Présentation du groupe : 2 pages Présentation de l'agence : organisation / zone de chalandise / typologie client Stratégie commerciale de la banque Développement de plusieurs missions selon l'importance de l'agence : 3 ou 4 (à déterminer avec le tuteur entreprise selon l'activité du bureau) et une mission en anglais.
Nombre de pages	50 pages minimum hors annexes	30 pages minimum hors annexes
Date limite de dépôt des 3 exemplaires	19 mai 2023 15h00 au plus tard	
Soutenance		
Durée	20 minutes	20 minutes
Temps d'échange avec le jury	20 minutes	20 minutes
Date prévisionnelle	du 19 au 23 juin 2023	
Alternance		
Date du jury d'attribution de la LP	7 septembre 2023	

Évaluation finale pluridisciplinaire : VENDREDI 1 SEPTEMBRE 2023

- o Durée : 1 heure
- o Forme : QCM
- o Note intégrée dans la partie Vie en Entreprise

ANNEXE 8. ENGAGEMENT DES ETUDIANTS

Les annexes 8A et 8B sont à rendre le jour de la rentrée

Attention *Tout étudiant qui ne répondrait pas à cette obligation sera exclu des cours*

8A/ Droit à l'image

Consentement à la prise de vue et autorisation de publication

Vu la loi du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, vu le Code pénal (notamment article 226-1 et 226-8),

Je soussigné(e),

Nom.....

Prénom(s).....

Domicilié(e)

.....
Téléphone :

Courriel :@.....

Si vous êtes mineur, nom, prénom et téléphone de vos représentants légaux :

.....
Autorise l'IUT de Saint-Etienne à utiliser les images photos et vidéos me représentant et prises le ... sur le site de l'IUT de Saint-Etienne pendant l'année universitaire dans le cadre d'activités de promotion ou de valorisation. Ces images seront exploitées, diffusées et reproduites sur support numérique dans le cadre d'une communication interne et/ou externe sur les réseaux sociaux de l'IUT et sur le site internet de l'IUT de Saint-Etienne. Toutes ces utilisations s'effectueront dans un cadre exclusivement institutionnel.

Cette autorisation est conférée à titre gracieux. Elle est valable à compter de la signature de la présente et jusqu'à trois (3) ans.

Je reconnais être informé(e) du droit de demander que mon autorisation soit retirée.

Fait à

Le

Signature et mention "*Bon pour accord*"

8B – Engagement étudiant

Engagement des étudiants / alternants

Je soussigné(e)....., étudiant(e) enannée, du département, déclare avoir pris connaissance dans leur intégralité :

- du règlement général des études voté par la CFVU (commission de la formation et de la vie universitaire) en vigueur pour l'année d'inscription concernées et notamment de ses annexes relatives aux enseignements à l'IUT ;
- du règlement intérieur de l'université approuvé par le conseil d'administration de l'université Jean Monnet en date du 27 avril 2015 ;
- du règlement intérieur de l'IUT approuvé par le conseil d'IUT en date du 20 juin 2017 ;
- et du livret de l'étudiant,
- et pour les alternants de la charte de l'alternance.

A Saint-Etienne, le

Signature de l'étudiant.e

Pour l'étudiant mineur, signature du représentant légal en sus de celle de l'étudiant.e :