

› LA FORMATION

- | Un Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation, parcours « Marketing et management du point de vente » dispensé à l'IUT de La Réunion à Saint-Pierre. Le BUT est un diplôme reconnu d'Etat.
- | Alternance en 3^{ème} année.
- | 16 semaines à l'IUT et **36 semaines en entreprise** pour 12 mois de contrat.
- | Une pédagogie par la technologie avec des travaux pratiques (TP), des projets en groupe et en autonomie, des « Situations d'Apprentissage et d'Evaluation » (SAé).
- | Accompagnement de l'alternant par un tuteur pédagogique tout au long du contrat.



› COMPÉTENCES ET MISSIONS DES ALTERNANTS EN TC MMPV

Les alternants peuvent travailler dans tous les secteurs de vente (bâtiment, service aux entreprises, banque-assurance, agroalimentaire, automobile, tourisme ...) et plus particulièrement dans le secteur de la distribution, en petite unité commerciale ou en grande distribution, aussi bien en B to B qu'en B to C.

EXEMPLES DE MISSIONS CONFIEES AUX ALTERNANTS

CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING

- Élaborer un plan marketing, une stratégie de marque et de communication
- Mettre en place des solutions d'amélioration de la performance
- Assurer une veille marketing (études de marché, analyse des relevés de prix, transmission instantanée de l'information concurrentielle « terrain », etc.)

VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE

- Assister les collaborateurs au niveau commercial et technique
- Participer à la définition d'une stratégie de développement de produits
- Mettre en oeuvre des actions commerciales et promotionnelles
- Rédiger des rapports, comptes rendus d'activité

COMMUNIQUER SUR L'OFFRE COMMERCIALE

- Concevoir des supports de communication et d'image
- Mener une campagne d'e-mailing
- Développer et actualiser les outils marketing (catalogues, tarifs, dépliants publicitaires, fiches produits, descriptifs, argumentaires, etc.)
- Gérer la PLV et les goodies (suivi de la conception, de la gestion de stockage et de logistique, des flux, etc.)

ANIMER UN ESPACE DE VENTE

- Apporter un support opérationnel aux collaborateurs sur le terrain
- Animer la surface de vente en garantissant l'attractivité de votre zone
- Gérer le stock, les commandes et les livraisons (clients, fournisseurs)
- Coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande et ajuster la planification horaire
- Veiller à la bonne application de la politique commerciale de l'entreprise
- S'assurer de la sécurité de ses équipes, du respect des consignes de sécurité, du port des EPI et des procédures internes

RYTHME PRÉVISIONNEL DE L'ALTERNANCE 2024-2025

MAJ : 8 avril 2024

	AOÛT 2024	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER 2025	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET
1 J	ENTREPRISE	1 D	1 M	1 V	1 D	1 M	1 S	1 S	1 M	1 J	1 D	1 M
2 V		2 L	2 M	2 S	2 L	2 J	2 D	2 D	2 M	2 V	2 L	2 M
3 S		3 M	3 J	3 D	3 M	3 V	3 L	3 L	3 J	3 S	3 M	3 J
4 D		4 M	4 V	4 L	4 M	4 S	4 M	4 M	4 D	4 D	4 M	4 V
5 L		5 J	5 S	5 M	5 J	5 D	5 M	5 M	5 S	5 L	5 J	5 S
6 M		6 V	6 D	6 M	6 V	6 L	6 J	6 J	6 D	6 V	6 D	6 M
7 M	ENTREPRISE	7 S	7 L	7 J	7 S	7 M	7 V	7 V	7 L	7 M	7 S	7 L
8 J		8 D	8 M	8 V	8 D	8 M	8 S	8 S	8 M	8 J	8 D	8 M
9 V		9 L	9 M	9 S	9 L	9 J	9 D	9 D	9 M	9 V	9 L	9 M
10 S		10 M	10 J	10 D	10 M	10 V	10 L	10 L	10 J	10 S	10 M	10 J
11 D		11 M	11 V	11 L	11 M	11 S	11 M	11 M	11 D	11 M	11 M	11 V
12 L		12 J	12 S	12 M	12 J	12 D	12 M	12 M	12 S	12 L	12 J	12 S
13 M	ENTREPRISE	13 V	13 D	13 V	13 V	13 L	13 J	13 J	13 D	13 M	13 V	13 D
14 M		14 S	14 L	14 J	14 S	14 M	14 V	14 V	14 L	14 M	14 S	14 L
15 J	ENTREPRISE	15 D	15 M	15 V	15 D	15 M	15 S	15 S	15 M	15 J	15 D	15 M
16 V		16 L	16 M	16 S	16 L	16 J	16 D	16 D	16 M	16 V	16 L	16 M
17 S		17 M	17 J	17 D	17 M	17 V	17 L	17 L	17 S	17 S	17 M	17 J
18 D		18 M	18 V	18 L	18 M	18 S	18 M	18 M	18 D	18 D	18 M	18 V
19 L		19 J	19 S	19 M	19 J	19 D	19 M	19 M	19 S	19 L	19 J	19 S
20 M		20 V	20 D	20 M	20 V	20 L	20 J	20 J	20 D	20 M	20 V	20 D
21 M	ENTREPRISE	21 S	21 L	21 J	21 S	21 M	21 V	21 V	21 L	21 M	21 S	21 L
22 J		22 D	22 M	22 V	22 D	22 M	22 S	22 S	22 M	22 J	22 D	22 M
23 V		23 L	23 M	23 S	23 L	23 J	23 D	23 D	23 M	23 V	23 L	23 M
24 S		24 M	24 J	24 D	24 M	24 V	24 L	24 L	24 J	24 S	24 M	24 J
25 D		25 M	25 V	25 L	25 M	25 S	25 M	25 M	25 D	25 D	25 M	25 V
26 L	IUT	26 J	26 S	26 J	26 J	26 D	26 M	26 M	26 S	26 L	26 J	26 S
27 M		27 V	27 D	27 M	27 V	27 L	27 J	27 J	27 D	27 M	27 V	27 D
28 M		28 S	28 L	28 J	28 S	28 M	28 V	28 V	28 L	28 M	28 S	28 L
29 J		29 D	29 M	29 V	29 D	29 M	29 M	29 M	29 M	29 J	29 D	29 M
30 V		30 L	30 M	30 S	30 L	30 J	30 D	30 D	30 M	30 V	30 L	30 M
31 S		31 J	31 J	31 M	31 M	31 V	31 L	31 L	31 S	31 S	31 J	31 J

REMUNERATION DES ALTERNANTS

Exonération des charges sociales (salaire brut = salaire net)



18-20 ans 21-25 ans + 26 ans

2^{ème} année BUT

51% du Smic soit 901,13 €	61% du Smic soit 1077,82€	100% du Smic soit 1766,92 €
67% du Smic soit 1183,83 €	78% du Smic soit 1378,20 €	

3^{ème} année BUT

* barèmes nationaux en date du 01/01/2024. Des accords de branche peuvent fixer des rémunérations plus avantageuses pour les alternants.

Tout savoir sur l'alternance et faire des simulations : www.alternance.emploi.gouv.fr



AIDE AUX ENTREPRISES



6000 €

d'aide gouvernementale aux entreprises privées pour l'embauche d'un alternant de moins de 30 ans.

Cette aide est accordée pour la première année d'exécution des contrats d'apprentissage et de professionnalisation conclus entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2024, elle est de 6000 € maximum. Cette aide exceptionnelle n'est pas cumulable avec l'aide unique aux employeurs d'apprentis mais elle est cumulable avec les aides spécifiques pour les apprentis en situation de handicap.

L'ALTERNANCE COMME LEVIER DE PRÉ-RECRUTEMENT

- | Former des futurs collaborateurs à **vos métiers** et à **votre culture professionnelle**.
- | Apporter un **regard neuf** et des **compétences nouvelles** dans vos équipes.
- | Être partenaire de la formation et **participer à la professionnalisation** des futurs diplômés.
- | Anticiper la **croissance** de votre structure et pérenniser son développement.

CONTACTS

Contact administratif

Pôle Formation Continue et Alternance
Willy BOULANGER
willy.boulanger@univ-reunion.fr
06 92 25 56 81

Contact pédagogique

Yazid ALIBHAYE
yazid.alibhaye@univ-reunion.fr

IUT DE LA RÉUNION
Institut Universitaire de Technologie

UR UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION