

› 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.
- | 17 semaines à l'IUT et **35 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 2025-2026

AOUT 2025		SEPTEMBRE		OCTOBRE		NOVEMBRE		DECEMBRE		JANVIER 2026		FÉVRIER		MARS		AVRIL		MAI		JUIN		JUILLET	
1 V	ENT	1 L		1 M		1 S	Fénié	1 L		1 J	Fénié	1 D		1 D		1 M		1 V	Fénié	1 L		1 M	
2 S		2 M	IUT	2 J	IUT	2 D		2 M	ENT	2 V	ENT	2 L		2 L		2 J	ENT	2 S	Fénié	2 M	IUT	2 J	ENT
3 D		3 M		3 V		3 L		3 M	ENT	3 S		3 M		3 M		3 V		3 D		3 M	IUT	3 V	
4 L		4 J		4 S		4 M		4 J		4 D		4 M	ENT	4 M	IUT	4 S		4 L		4 J		4 S	
5 M		5 V		5 D		5 M	ENT	5 V		5 L		5 J		5 J		5 D		5 M	ENT	5 V		5 D	
6 M	ENT	6 S		6 L		6 J		6 S		6 M		6 V		6 V		6 L	Fénié	6 M		6 S		6 L	
7 J		7 D		7 M		7 V		7 D		7 M	ENT	7 S		7 S		7 M		7 J		7 D		7 M	
8 V		8 L		8 M	ENT	8 S		8 L		8 J		8 D		8 D		8 M		8 V	Fénié	8 L		8 M	ENT
9 S		9 M		9 J		9 D		9 M		9 V		9 L		9 L		9 J		9 S		9 M		9 J	
10 D		10 M	ENT	10 V		10 L	IUT	10 M	ENT	10 S		10 M		10 M		10 V		10 D		10 M	IUT	10 V	
11 L		11 J		11 S		11 M	Fénié	11 J		11 D		11 M	IUT	11 M	ENT	11 S		11 L		11 J		11 S	
12 M		12 V		12 D		12 M		12 V		12 L		12 J		12 J		12 D		12 M	ENT	12 V		12 D	
13 M	ENT	13 S		13 L		13 J	IUT	13 S		13 M		13 V		13 V		13 L		13 M		13 S		13 L	
14 J		14 D		14 M		14 V		14 D		14 M	ENT	14 S		14 S		14 M		14 J	Fénié	14 D		14 M	Fénié
15 V	Fénié	15 L		15 M	IUT	15 S		15 L		15 J		15 D		15 D		15 M		15 V	ENT	15 L		15 M	
16 S		16 M		16 J		16 D		16 M		16 V		16 L		16 L		16 J		16 S		16 M	IUT	16 J	ENT
17 D		17 M	IUT	17 V		17 L		17 M	ENT	17 S		17 M		17 M		17 V		17 D		17 M		17 V	
18 L		18 J		18 S		18 M		18 J		18 D		18 M	ENT	18 M	ENT	18 S		18 L		18 J	SOUTENANCES	18 S	
19 M		19 V		19 D		19 M	ENT	19 V		19 L		19 J		19 J		19 D		19 M		19 V		19 D	
20 M	ENT	20 S		20 L		20 J		20 S	Fénié	20 M		20 V		20 V		20 L		20 M	ENT	20 S		20 L	
21 J		21 D		21 M		21 V		21 D		21 M	IUT	21 S		21 S		21 M		21 J		21 D		21 M	
22 V		22 L		22 M	ENT	22 S		22 L		22 J		22 D		22 D		22 M		22 V		22 L		22 M	ENT
23 S		23 M		23 J		23 D		23 M	ENT	23 V		23 L		23 L		23 J		23 S		23 M		23 J	
24 D		24 M	ENT	24 V		24 L		24 M		24 S		24 M		24 M		24 V		24 D		24 M	ENT	24 V	
25 L	ENT	25 J		25 S		25 M		25 J	Fénié	25 D		25 M	IUT	25 M	ENT	25 S		25 L		25 J		25 S	
26 M		26 V		26 D		26 M	IUT	26 V		26 L		26 J		26 J		26 D		26 M		26 V		26 D	
27 M		27 S		27 L		27 J		27 S		27 M		27 V		27 V		27 L		27 M		27 S		27 L	
28 J	IUT	28 D		28 M		28 V		28 D		28 M	IUT	28 S		28 S		28 M		28 J	ENT	28 D		28 M	
29 V		29 L	IUT	29 M	IUT	29 S		29 L		29 J		29 D		29 D		29 M		29 V		29 L	ENT	29 M	ENT
30 S		30 M		30 J		30 D		30 M	ENT	30 V		30 L		30 L		30 J		30 S		30 M		30 J	
31 D		31 V		31 V		31 M		31 M		31 S		31 M		31 M		31 D		31 D		31 M		31 V	

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 €
3 ^{ème} année BUT	67% du Smic soit 1183,83 €	78% du Smic soit 1378,20 €	

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

Information contrat d'apprentissage : aucun reste à charge pour l'entreprise !
Les frais sont entièrement couverts par votre OPCO

L'ALTERNANCE COMME LEVIER DE PRÉ-RECRUTEMENT

- Formez des futurs collaborateurs à **vos métiers** et à **votre culture professionnelle**.
- Apportez 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.

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

CONTACTS

Contact administratif
Pôle Formation Continue et Alternance
Willy BOULANGER
willy.boulanger@univ-reunion.fr
0262 96 29 53

Contact pédagogique
Yazid ALIBHAYE
yazid.alibhaye@univ-reunion.fr

IUT DE LA RÉUNION
Institut Universitaire de Technologie

UR UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION