



## FICHE DE POSTE

### **Poste PRAG / PRCE : Economie Gestion option commerce et vente**

**H8013/H8037**

**Intitulé du poste : enseignement Management, négociation, vente**

Composante : IUT de Cergy-Pontoise

Site : Sarcelles

Département : Techniques de

Code Discipline : 06

Commercialisation- Sarcelles

Formation(s) ou diplôme(s) : BUT Techniques de      Etat du poste : vacant  
commercialisation

### **Profil enseignement :**

Le poste est offert aux enseignants qui ont une expérience dans les domaines du management et de la négociation. Les enseignements (par exemple rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, fondamentaux du management de l'équipe commerciale, gestion commerciale) sont assurés auprès d'étudiants de 1<sup>er</sup> cycle d'études (niveau licence) du diplôme Bachelor Universitaire de Technologie (BUT).

En plus des enseignements, la personne recrutée participera aux projets interdisciplinaires conduits en équipe (e.g., conception et animation de SAé, Situation d'Apprentissage et d'Evaluation) et l'accompagnement des étudiants en PPP (Projet Professionnel et Personnel), stage et alternance.

La volonté de travailler en équipe et de développer des projets en lien avec le monde professionnel seront fortement appréciés.

Le service annuel est de 384 HTD par an.

### **Présentation du département d'accueil**

Le département TC- Sarcelles est un des 10 départements de l'IUT de Cergy-Pontoise, composante de CY Cergy Paris Université (pour en savoir plus : <https://cyiut.cyu.fr/>). Il compte 14 enseignants et forme environ 200 étudiants répartis entre les 3 niveaux du diplôme BUT Techniques de Commercialisation, aussi bien en formation initiale qu'en alternance.

En 1ère année, en plus du BUT parcours classique, le département propose le parcours ENEPS (<https://eneps.univ-grenoble-alpes.fr/>) à destination des bacheliers professionnels. Dès la deuxième année de formation, les étudiants s'inscrivent dans l'un des 3 parcours suivants :

- Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)
- Marketing Digital et E-business et Entreprenariat (MDEE)
- Stratégie de Marque et Evénementiel (SME)

L'équipe pédagogique prône un accompagnement bienveillant et exigeant pour la réussite scolaire des étudiants (e.g., tutorat, entretiens et suivis personnalisés). Les enseignants collaborent pour mettre en place des pédagogies innovantes et professionnalisantes (e.g., challenge terrain, projets personnels). Ils œuvrent enfin pour une formation permettant aux étudiants d'être pionniers et acteurs d'un monde et soutenable grâce à la compréhension et la prise en compte des enjeux liés à la transition environnementale et sociale d'un côté et aux enjeux liés à la transition numérique de l'autre.

## **Volet enseignement**

Les enseignements à pourvoir sont dans le domaine du management/marketing. Ils seront assurés auprès d'étudiants de 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année BUT, dans l'ensemble des parcours proposés. Ci-dessous une liste des cours qui pourraient être assurés en priorité :

- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché (1<sup>ère</sup> année, parcours ENEPS, 15h ; 1<sup>ère</sup> année, parcours classique 33h)
- Gestion et conduite de projet (1<sup>ère</sup> année, parcours ENEPS, 10h ; 1<sup>ère</sup> année, parcours classique 36h)
- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale (2<sup>ème</sup> année, 15h)
- Gestion commerciale – 1 (2<sup>ème</sup> année, 15h)
- Stratégie d'entreprise – 1 (3<sup>ème</sup> année, 21h)
- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur (2<sup>ème</sup> année, 52,5h)
- Fondamentaux du marketing (1<sup>ère</sup> année, parcours classique 52,5h ; 1<sup>ère</sup> année, parcours ENEPS 15h)
- SAé initiation au jeu de rôle de négociation (1<sup>ère</sup> année, parcours ENEPS et classique, 34,5h)
- SA2 Entrepreneuriat (2<sup>ème</sup> année, BUT2, 20h)

L'ensemble des acquis et des compétences visés dans chaque matière est décrit dans le programme pédagogique national (PN) du BUT TC, accessible sur le lien suivant : [https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/sites/default/files/imported\\_files/documents/bospe-4-26-5-2022-1426517-pdf-18506.pdf](https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/sites/default/files/imported_files/documents/bospe-4-26-5-2022-1426517-pdf-18506.pdf)

### **- Autres tâches pédagogiques :**

La personne recrutée contribuera aux diverses activités d'encadrement des étudiants et de pilotage de la formation :

- Suivi des PPP (Projet Personnel et Professionnel)
- Suivi des stages et des alternants en 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année
- Participation aux conseils de département, réunions pédagogiques et commissions d'évaluations pédagogiques

## **Fonction(s) administrative(s) liées au profil : (facultatif)**

La personne recrutée devra contribuer au fonctionnement du département par la prise en charge soit de la direction des études en 1<sup>ère</sup> année soit de la direction d'un parcours en alternance (2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année). Une expérience dans ces domaines représente par conséquent un atout dans la candidature.

## **Contacts**

---

1. Chef de département :
  - a. NOM Prénom : LUTZ Sybille
  - b. Coordonnées (tel, mail) : [sybille.lutz@cyu.fr](mailto:sybille.lutz@cyu.fr)
2. Directeur :
  - a. NOM Prénom : WARDEH George
  - b. Coordonnées (tel, mail) : [goerge.wardeh@cyu.fr](mailto:goerge.wardeh@cyu.fr)
3. Responsable Administratif de la composante (*facultatif*) :  
[Tapez ici]

- a) NOM Prénom : JAILLER Emmanuelle
- b) Coordonnées (tel, mail) : rhensproxiut@ml.u-Cergy.fr

4. Site web (*facultatif*) : <https://cyiut.cyu.fr>

