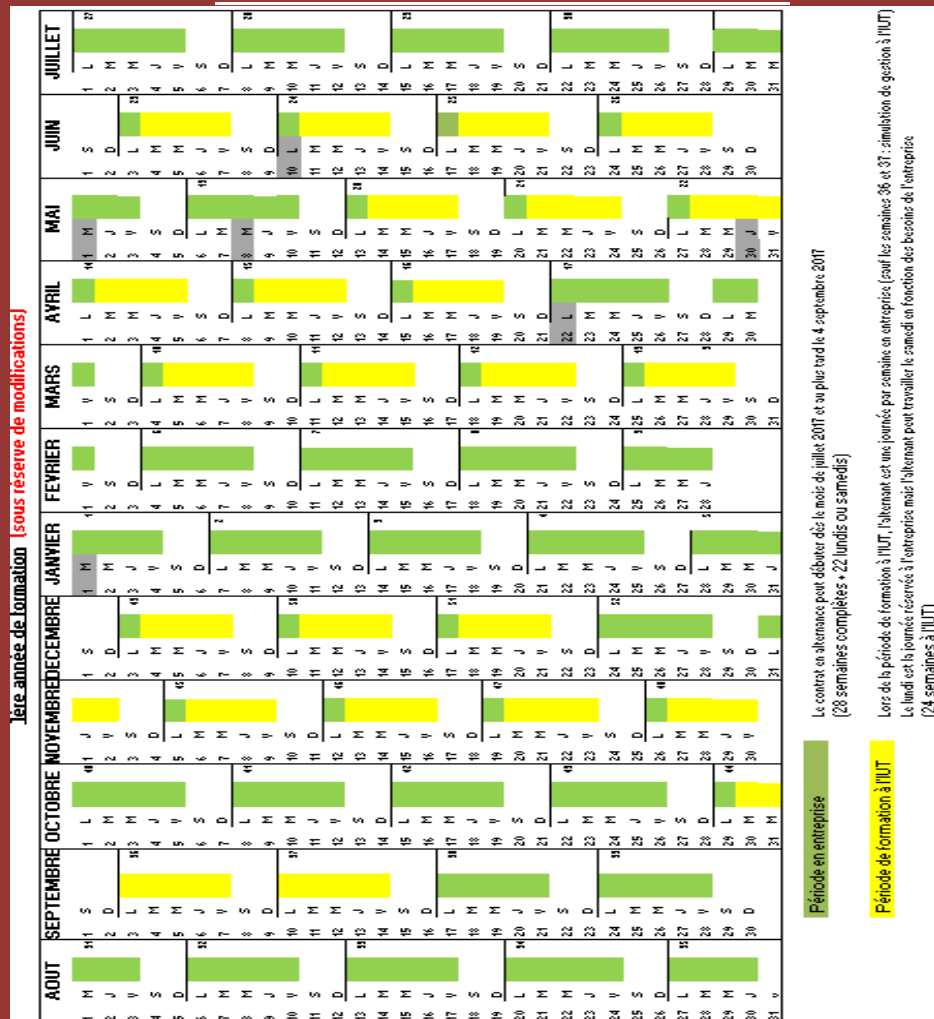


# GUIDE POUR LA STRUCTURE D'ACCUEIL

## Calendrier de l'alternance 2018-2019



### Dates clés pour le DUT TC en alternance

En savoir plus :



**6 juillet** : Rentrée administrative – le contrat en alternance ou la promesse d'embauche doivent être envoyés avant cette date à l'IUT pour permettre à l'alternant d'être présent à cette rentrée.  
**3 septembre** : Début des cours – La date de début du contrat en alternance ne peut pas être après le 3 septembre

En savoir plus sur l'alternance...

## QUELLES SONT LES AIDES POUR L'ENTREPRISE ?

### Pour les contrats d'apprentissage :

- ✓ des aides spécifiques versées par la région
- une aide au recrutement de 1000€ pour le recrutement d'un premier apprenti ou d'un apprenti supplémentaire (pour les entreprises de moins de 250 salariés),
- prime annuelle à l'apprentissage : 1000€ par année de formation (pour les employeurs d'apprentis de moins de 11 salariés)
- ✓ des exonérations de charges sociales
- ✓ des avantages fiscaux

### Pour les contrats de professionnalisation :

- ✓ des aides nationales à l'embauche
- ✓ des exonérations de charges sociales

Pour plus d'informations :

<https://les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/fiche/primes-aux-entreprises-employeurs-dappren-ti-es/>  
<https://www.alternance.emploi.gouv.fr>

En savoir plus sur l'alternance...

## QUEL EST LE COUT POUR L'ENTREPRISE ?

Grille des salaires mensuels bruts au 1er janvier 2017

### CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Ancienneté dans le contrat/Âge	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 ans et plus
1 <sup>ère</sup> année	25% soit <b>374,62 €</b>	41% soit <b>614,37€</b>	53% soit <b>794,19€</b>
2 <sup>ème</sup> année	37% soit <b>554,43€</b>	49% soit <b>734,25€</b>	61% soit <b>914,06 €</b>

### CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Formation initiale	- de 21 ans	21 ans et +
Supérieure ou égale au bac pro	65% soit <b>974 €</b>	80% soit <b>1198,77€</b>

## Exemples de missions à confier à un alternant Tech de Co

IUT	Entreprise	
Connaissances	Tâches et activités	Exemples de missions
MARKETING	Etude des besoins clients Test produit –Packaging Segmenter un fichier pour cibler la clientèle Analyser la place de l'entreprise sur son marché, calculer les parts de marché par segments de clients, de région... Calcul de prix, marges...	Proposer un plan d'action commerciale sur une cible Etudier un positionnement Participer au lancement d'un produit/service Caractériser le marché de l'entreprise, des produits Suivre et cerner le comportement d'achat client
NEGOCIATION –VENTE/ACHAT	Qualification et constitution de fichiers clients/fournisseurs Prospection téléphonique Prise de rendez-vous Monter un argumentaire de gamme Présenter le book de vente des produits Conseil, accueil, vente à la clientèle Rechercher des fournisseurs	Développement d'un secteur de vente à la clientèle Achat : Négocier des prix et des quantités avec des fournisseurs Analyser le portefeuille clients Gestion commerciale Gestion de caisse - Contrôle
TECHNIQUES D'ETUDE DE MARCHE	Créer un questionnaire Dépouiller un questionnaire sur sphinx Réunion consommateurs	Etude de concurrence Etude quantitative de satisfaction, de notoriété
COMMUNICATION COMMERCIALE ET PUBLICITAIRE	Création de plaquettes commerciales, d'affiches, de flyers... Animation, promotion des ventes, salons-foires	Plan de promotion des ventes Site Internet de l'entreprise
DISTRIBUTION	Etudes des circuits de distribution Travail préparatoire pour un référencement	Envisager de nouveaux canaux Analyser les ventes par canaux
MARKETING DU POINT DE VENTE ET MERCHANDISING	Tenue du rayon, facing Passer des commandes Gérer le stock Gestion des prix-promotions	Ré-implantation de rayon Audit de rayon Etude de la démarque Porte ouverte - anniversaire
MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES	Tableau de bord vendeurs – analyse des résultats Préparer des réunions commerciales	Organisation de tournées Mettre en place et suivre des challenges vente
MARKETING DIRECT ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (GRC / CRM)	Créations de mailing/e-mailing Carte de fidélité Calcul des coûts et rentabilité des actions - ROI	Analyse de fichiers clients Programme de fidélisation Analyser la cohérence de la multicanalité

# SE RENSEIGNER

## Pour plus d'informations :

<http://techdecobordeaux.fr/dut-tech-de-co/dut-en-alternance/>

## Formalités administratives :

- pour obtenir un formulaire de contrat d'alternance : [www.alternance33.com/](http://www.alternance33.com/)

L'entreprise imprime et complète 3 exemplaires. Elle signe et fait signer le futur apprenti.

Les 3 exemplaires nous sont retournés pour visa du centre de formation. L'IUT se charge ensuite de l'envoyer à la chambre consulaire pour l'enregistrement.

- pour un contrat de professionnalisation ou autre convention : la structure d'accueil doit entrer en contact avec le service formation professionnelle permanente de l'IUT Mme Martin : 05.56.00.95.69.

## Chef de département Tech de Co

**Bernard Andruccioli**

[bernard.andruccioli@u-bordeaux.fr](mailto:bernard.andruccioli@u-bordeaux.fr)

## Enseignants responsables

**Laurence Chérel**

[laurence.cherel@u-bordeaux.fr](mailto:laurence.cherel@u-bordeaux.fr)

**Magalie Dartiguelongue**

[magalie.dartiguelongue@u-bordeaux.fr](mailto:magalie.dartiguelongue@u-bordeaux.fr)

## Secrétariat pédagogique

**Elodie Jauilhac**

05 56 00 95 81

[elodie.jauilhac@u-bordeaux.fr](mailto:elodie.jauilhac@u-bordeaux.fr)