



Campagne d'Emplois Enseignants Contractuels 2024

Localisation du Poste : UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE - CAMPUS DE ROANNE

IDENTIFICATION DU POSTE	Discipline : ECONOMIE GESTION	Composante : IUT DE ROANNE
	Nature : Enseignant Contractuel	
	Visa Réglementaire : Décret n°92-131 du 5 février 1992	

Poste à pourvoir au : 01/09/2024

Durée : 1 an

Quotité : 100%

Obligations de service d'enseignement : 384 hctd

PROFIL : ECONOMIE GESTION

L'IUT de Roanne est une composante de l'Université Jean Monnet de St Etienne. Près de 1600 étudiants sont accueillis dans 5 départements (2 dans le domaine tertiaire, 3 dans le domaine secondaire), 2 Licences Générales (L1-L2-L3), 2 Masters (M1-M2) et des DU (Diplôme d'Université).

La personne recrutée sera affectée au sein du département Techniques de Commercialisation (TC).

Le département TC compte chaque année environ 250 étudiants préparant un BUT. L'équipe est composée de 13 personnels enseignants.

Profil du poste en matière d'enseignement

Rattachée au département TC, la personne recrutée interviendra dans l'enseignement des sciences de gestion, plus spécifiquement sur les modules de vente et de négociation commerciale.

Les enseignements auront lieu principalement en première année de BUT Techniques de Commercialisation :

- Fondamentaux de la vente
- Prospection et négociation commerciale

Une participation est également nécessaire dans les différentes Saé (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) de la formation, en première, seconde et troisième année de BUT, dès lors qu'elles contiennent des activités nécessitant la mise en œuvre de pratiques de vente et de techniques de négociation commerciale. Il/elle devra également participer au pilotage des Saé « Vente » de la première année de BUT.

Des enseignements en seconde et troisième année de BUT Techniques de commercialisation peuvent également être envisagés en fonction des besoins pédagogiques du département, que ce soit dans le domaine de la vente ou plus généralement des domaines économiques et de gestion.

RESERVE A L'ADMINISTRATION

CAC R 14 MARS 2024

FAVORABLE A L'UNANIMITE

23 POUR

0 CONTRE

0 ABSTENTION

La vente correspondant à l'une des 3 compétences centrales du tronc commun du département Techniques de Commercialisation, ces enseignements sont stratégiques pour les étudiants et doivent être conduits avec la plus grande sérieux et dans une logique opérationnelle.

Les cours se réalisent en cours magistraux (CM), travaux dirigés (TD) et en Travaux pratiques (TP), en activités transversales ou en projets (Saé).

Les enseignements proposés peuvent évoluer en fonction des modifications du PN TC (Programme National) ou de la cartographie des formations accréditées. La liste des enseignements présentée ci-dessus n'est donc pas limitative.

Responsabilités et éventuelles tâches d'encadrement confiées :

La personne recrutée doit participer aux commissions pédagogiques du département (Commission de validation des semestres ou du BUT, commission de sélection et de recrutement des candidats Parcoursup), aux jurys ainsi qu'aux conseils de département.

Elle doit participer activement aux actions de communication et d'information (Journées Portes Ouvertes, salons et forums ou journées immersion des lycéens, ...)

Elle doit assurer le suivi et l'encadrement des stagiaires de première année, de seconde année et de troisième année en entreprise, des projets des trois années de formation, des alternants en troisième année (parcours « Business Développement et Management de la Relation Client »).

La personne recrutée doit contribuer par le biais des enseignements assurés ou des suivis et encadrements des étudiants stagiaires ou alternants à développer et pérenniser les relations entre le Département, l'IUT et les milieux socio-économiques (entreprises, collectivités ou associations) principalement sur le territoire.

La personne recrutée doit s'investir dans le cadre des activités transversales mises en place dans le Département notamment les activités transversales basées sur de la prospection ou de la vente lors des travaux de première année (Projet Spots d'Or) et lors du Serious game de seconde année. Elle devra également accompagner les étudiants dans tous les projets transversaux (Situations d'Apprentissage et d'Evaluation) dès lors que des techniques de négociation commerciales seront nécessaires.

La personne recrutée devra s'investir à terme dans des fonctions pédagogiques et/ou administratives nécessaires au bon fonctionnement d'un Département au sein d'un IUT telles que la Direction des études, la responsabilité des stages ou des projets tuteurés. Elle devra également participer au pilotage des différents parcours de spécialisation.

Pour l'ensemble de ces tâches, et afin de garantir le bon déroulement des enseignements, la personne recrutée travaillera en étroite collaboration avec les autres enseignants et l'équipe administrative du Département Techniques de commercialisation, ainsi qu'avec les équipes administratives et pédagogiques de l'IUT de Roanne.

Compétences attendues :

RÉSERVE A L'ADMINISTRATION
CAC R 14 MARS 2024
FAVORABLE A L'UNANIMITE
23 POUR
0 CONTRE
0 ABSTENTION

La personne recrutée doit savoir travailler en équipe, maîtriser les outils numériques pour l'enseignement et la formation, faire preuve d'innovation pédagogique et savoir s'auto-former pour être en phase avec les outils et compétences actuels.

La personne recrutée doit maîtriser les techniques d'approche et de négociation commerciale et sera en capacité de l'enseigner dans un objectif professionnel, avec un intérêt pour la transversalité dans le travail d'équipe ou les relations professionnelles.

Elle doit avoir d'excellentes capacités d'organisation et d'adaptation, une grande réactivité et une forte implication dans le fonctionnement pédagogique et administratif du Département Techniques de commercialisation de l'IUT de Roanne.

Outre le goût de l'enseignement, la personne recrutée doit faire preuve de curiosité, d'enthousiasme et avoir un excellent relationnel.

Site internet de la composante : www.iut-roanne.fr

Personne(s) à contacter :

Hervé DAVAL (Chef de département TC), hervé.daval@univ-st-etienne.fr, 04 77 44 89 01

Evelyne LEFEVRE (Directrice), evelyne.lefevre@univ-st-etienne.fr, 04 77 44 89 61

FAIT à Roanne le 8 mars 2024
Signature Direction de Composante

Le Président
de l'Université Jean Monnet - Saint Etienne

Florent PIGEON



RESERVE A L'ADMINISTRATION
CAC R 14 MARS 2024
FAVORABLE A L'UNANIMITE
23 POUR
0 CONTRE
0 ABSTENTION