

# CDD enseignement du second degré

Année 2023-2024

Volume horaire : 192h

		<i>Localisation : IUT SCEAUX</i>
<i>Identification du poste</i>	Nature : CDD Disc 2 <sup>nd</sup> degré (H) : Economie Gestion	Composante : IUT SCEAUX
<i>Etat du poste</i>	<input checked="" type="checkbox"/> : vacant <input type="checkbox"/> S : susceptible d'être vacant	Date de la vacance : 01/10/2023

## *Economie Gestion – Option NEGOCIATION, MANAGEMENT*

### *Enseignement*

#### ➤ Filières de formation concernées

L'enseignant(e) interviendra principalement sur les trois années de B.U.T. TC dans le cadre des parcours proposés à l'IUT (Marketing digital, e-business et entrepreneuriat ; Business international : achat et vente ; Marketing et management du point de vente ; Business développement et management de la relation client). Les enseignements s'effectueront en formation initiale mais également en formation par alternance.

#### ➤ Objectifs pédagogiques et besoin d'encadrement

Les matières d'enseignement seront traitées conformément à la progression pédagogique du programme national des 6 semestres du B.U.T. TC, en négociation et management.

L'enseignement, en présentiel ou à distance, s'articule autour de cours magistraux, travaux dirigés ou travaux pratiques. Les enseignements devront s'inscrire dans une pédagogie d'équipe : en collaboration avec les autres enseignants de la matière, dans le cadre de la réalisation des travaux dirigés. En outre, les Situations d'Apprentissage et d'évaluation doivent également être organisées et mises en œuvre conformément au programme national.

**Les cours suivants sont susceptibles d'être proposés :**

##### ▪ **Négocier dans un contexte spécifique-2**

Adaptation à un contexte spécifique (en lien avec le parcours)

– Maîtrise des enjeux d'un entretien de vente dans un contexte spécifique

– Réalisation d'un entretien de négociation spécifique

Préparation et réalisation d'un entretien en tant qu'acheteur (en lien avec le parcours)

– Identification des techniques d'un acheteur professionnel

– Réalisation d'un entretien d'achat

Mise en œuvre de la négociation

– Jeux de rôle dans le contexte spécifique

##### ▪ **Prise de décision-pilotage**

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

– Mettre en place des stratégies et tactiques opérationnelles, adaptées et innovantes basées sur une analyse du marché

– Favoriser l'initiative et la créativité

– Faire face aux imprévus par des décisions adaptées

– Savoir se positionner en manager coach – manager formateur

## ▪ **Stratégie d'entreprise -2**

Fondamentaux de la stratégie, Outils spécifiques liés à la RSE et au "positive business", Composantes d'une offre en situation de crise, Adaptation de l'offre dans un environnement instable en profitant des opportunités pour développer une offre à forte valeur ajoutée répondant aux problématiques de crise ou d'instabilité

L'enseignant devra participer à l'encadrement des étudiants du BUT TC dans le cadre des projets tuteurés et des stages (conduite, description et planification de projets, visites en entreprise, suivis de stage, soutenances) et des SAé. La transversalité des enseignements avec d'autres disciplines est incontournable (jeu d'entreprise, étude de cas, SAé...)

La mise en œuvre de nouvelles pédagogies innovantes susceptibles d'améliorer la participation et la réussite des étudiants est un élément valorisé dans le recrutement. Une aisance dans l'utilisation des nouvelles technologies est attendue de même qu'une prise en charge de certaines activités administratives du département. La pratique d'une langue étrangère serait un plus.

### **CONTACT :**

- Service des ressources humaines IUT Sceaux : Marion ENOCH, responsable RH (Tél : 01 40 91 24 12)  
Mail : [service-rh.iut-sceaux@universite-paris-saclay.fr](mailto:service-rh.iut-sceaux@universite-paris-saclay.fr)
- Enseignement : Caroline RICHE, Chef de Département TC  
Mail : [caroline.riche@universite-paris-saclay.fr](mailto:caroline.riche@universite-paris-saclay.fr)