

# Ref VEGA 4989 – PRAG 003 – Anglais IUT

## 1. Pédagogie

### a. Description du Département et de sa politique

Le département Techniques de Commercialisation (TC) est un département dynamique, animé par une équipe d'enseignants et de personnels administratifs très investis.

En 2021, cette équipe est composée de 16 enseignants permanents (1 PR, 4 MCF, 9 PRAG/PRCE, 1 lecteur anglophone et 1 ATER) et de 3 assistantes administratives. Près d'une trentaine de vacataires sont sollicités pour assurer une partie des enseignements proposés.

Le département accueille chaque année 155 nouveaux étudiants en BUT et propose par ailleurs 2 licences professionnelles en alternance (DistriSup et Achat) et un Diplôme Universitaire d'études Technologiques Internationale (DUETI).

Le département accorde une importance particulière aux cours d'anglais. Tous les cours de langue du département TC se font en TP. Les étudiants ont d'1h30 à 3h d'anglais par semaine, selon les semestres. Les cours de langue se répartissent en consolidation des bases linguistiques, perfectionnement des compétences (orales et écrites) et découverte des cultures anglophones contemporaines, plus particulièrement celles du 21ème siècle, en plus de la découverte de la culture de l'entreprise et les nouvelles tendances du marché.

### b. Besoins pédagogiques

#### Enseignements à pourvoir :

- Le candidat doit dispenser des cours d'anglais commercial, proposer des activités permettant une découverte des cultures anglophones contemporaines et des institutions européennes...
- Le PN BUT Techniques de commercialisation suggère d'aborder les points suivants en Anglais au cours de la formation :
  - se présenter et présenter son entreprise, son activité professionnelle
  - correspondance commerciale (emails, lettres)
  - CV, lettre de motivation, entretien d'embauche
  - comprendre / produire un document commercial (brochure, organigramme, etc.), faire une présentation commerciale
  - présenter et commenter un graphique
  - conversation téléphonique, vidéo conférence
  - animer une réunion et/ ou prendre la parole en public
  - gestion de projet, résolution de problèmes
  - négociation avec des locuteurs étrangers
  - sensibilisation aux problématiques environnementales et de responsabilité sociale
  - management d'équipes commerciales
  - appréhender la dimension interculturelle des situations professionnelles

Le candidat doit être capable de proposer des activités qui permettent aux étudiant de maîtriser des situations de communication professionnelle (études de cas, documents authentiques, jeux de rôle...).

Le candidat veillera à encourager l'interdisciplinarité (techniques d'expressions, TICE ...) et la transversalité des compétences.

Volumes horaires : 384 h

Niveau(x) concerné(s) : étudiants inscrits en BUT TC et en licence DistriSUP et Achat

Intitulés : langues et civilisations anglophones contemporaines : Anglais commercial

### **c. Compétences pédagogiques recherchées**

Le candidat doit avoir une bonne connaissance de l'enseignement de l'anglais commercial auprès d'un public d'étudiants.

Aptitudes attendues :

Intérêt pour l'innovation pédagogique : ressources numériques, EAD, etc.

Encadrement individuel des étudiants (enseignant référent, mémoire, stage, projet...)

Intervention dans les modules de projet personnel et professionnel de l'étudiant, de méthodologie du travail universitaire...

L'objectif du Département TC est de former en trois ans des étudiants qui occuperont à terme des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs.

L'enseignement doit être appréhendé dans cet esprit : permettre aux étudiants d'acquérir les connaissances nécessaires pour mieux comprendre et agir dans leur environnement commercial.

Dès lors, la pédagogie doit être adaptée. La transversalité est favorisée et une concertation étroite avec les autres membres de l'équipe est nécessaire.

L'Université d'Angers porte une attention toute particulière à la pédagogie et aux efforts engagés par ses composantes pour développer des pratiques innovantes. Les moyens proposés sont cohérents avec cette stratégie et les résultats aujourd'hui affichés, notamment à l'IUT, sont parmi les meilleurs en France.

### **d. Implications attendues**

L'équipe des enseignants, avec le soutien et l'expertise des 3 assistantes, assure le fonctionnement du département.

Chaque enseignant est invité à remplir au moins une fonction administrative et/ou pédagogique (chef de département, directeur des études, responsable des stages, ou tout autre projet structurant du département...), rémunérée selon une grille validée par cette même équipe.

Par ailleurs, chacun est invité à s'intéresser et à participer à toutes les activités ou projets de nature à renforcer la visibilité, l'attractivité et la qualité de la formation : portes ouvertes, forums, rencontres dans les lycées, salons, projets avec les partenaires économiques locaux ou à l'international, visites en entreprise, par exemple.

Le candidat est invité à contribuer aux actions internationales du département TC : développer des partenariats et/ou des conventions, double-diplomation, enseignements à l'étranger dans le cadre d'échanges.

### **e. Contacts**

Département d'enseignement : Techniques de Commercialisation

Lieu d'exercice : IUT Angers-Cholet – site d'Angers

Nom du Chef du département : Margot Demarbaix

Téléphone du Chef du département : 02.44.68.88.30  
Email du Chef du département : margot.demarbaix@univ-angers.fr  
Adresse du site web : www.iut.univ-angers.fr

**2. Exposition à des risques particuliers (justifiant une visite auprès d'un médecin agréé)**

- Agents chimiques dangereux (solvants, produits inflammables, corrosifs, explosifs, ...)
- Agents biologiques humains, animaux, végétaux, OGM ou non – manipulations d'animaux
- Agents cancérigènes, mutagènes ou reprotoxiques (CMR)
- Agents physiques mécaniques (travail en hauteur, machines dangereuses avec risques de chocs, écrasement, projection, coupure, piqure, etc...)
- Autres agents physiques (vibrations, bruit, électricité, rayonnements ionisants, rayonnements non ionisants, travail en milieu hyperbare ou dépressurisé, températures extrêmes, éclairage)
- Electricité (habilitation électrique nécessaire)
- Postures pénibles, manutentions lourdes, gestes répétitifs
- Travail isolé
- Déplacements professionnels (situation politique et sanitaire locale, conduite d'engins, risque routier, etc...)
- Autres risques dont risques émergents (à préciser) :
- Sujétions, astreintes, contraintes particulières (à préciser) :

<b>TRANSMISSION DES CANDIDATURES</b>
--------------------------------------

Saisie de la candidature sur Vega via l'application GALAXIE du 27/09/2021 au 26/10/2021

***Tout dossier incomplet au 26 octobre 2021 sera déclaré irrecevable.***