

Techniques de Commercialisation (TC)

Le **DUT Techniques de Commercialisation** est organisé en 4 semestres. La formation repose sur l'acquisition d'un triple socle de connaissance : commerciales et marketing ; professionnelles ; générales. La pédagogie s'exprime de façon différenciée, entre théorie et mise en pratique, travaux de groupes, construction d'un itinéraire personnel, et innovation pédagogique.

Ces modes d'apprentissage variés visent à développer l'autonomie et la capacité de l'étudiant à structurer sa réflexion et ses actions.

Formation **généraliste et polyvalente**, le DUT TC confère à ses diplômés une grande adaptabilité.

Débouchés professionnels

- Animateur des ventes
- Technico-commercial
- Conseiller clientèle
- Responsable de points de vente
- Promoteur des ventes
- Délégué commercial
- Manager de rayon

La liste n'est pas exhaustive au regard de la diversité des secteurs et des formes organisationnelles.

Programme pédagogique

Les modules majeurs sont les suivants :

- **Compétentes commerciales**
Marketing, e-marketing
Etudes et recherches commerciales
Négociation vente/achat
Distribution
Gestion de la relation client, marketing direct
Management de l'équipe commerciale
Commerce international
- **Connaissance de l'organisation de l'entreprise**
Droit
Gestion comptable et financière
Logistique
Organisation
Stratégie/qualité
Gestion de projet
Entreprenariat
- **Culture générale et compétences transversales**
Expression, communication, culture
Langues vivantes (2 langues obligatoires)
Economie
Mathématiques et statistiques
Technologie de l'Information et de la Communication
Psychologie sociale
Développement des compétences relationnelles

Poursuite d'études

- Licences professionnelles
- Licences (L3) et Masters (IAE, ...)
- Ecoles de Commerce (sur concours)
- Etudes à l'étranger (Bachelor, ...)

Projets tutorés et stages

- Projet professionnel et personnel (construit par l'étudiant sur les 2 ans avec l'aide de l'équipe enseignante)
- Stages (durée minimum de 10 semaines sur les 2 ans de DUT)
- Projets tutorés (en partenariat avec une entreprise, une association, ...)

Types de projets tutorés pour un partenaire extérieur (entreprise, collectivité locale, association) :

- Organisation d'un événement
- Opération commerciale (promotion, animation commerciale, ...)
- Action de communication (plaquette publicitaire, ...)
- Etude de faisabilité d'un projet
- Enquête terrain, études de marché, ...
- Aide à la recherche de sponsors

Types de projets tutorés pour l'IUT

- Organisation des journées portes ouvertes
- Promotion de la formation dans les lycées
- Elaboration de documents de communication
- Organisation de conférences
- Participation à la collecte de la taxe d'apprentissage

Pré-requis

Etre titulaire du baccalauréat série : ES, STMG, S, L

Recrutement sur dossier avec possibilité d'entretiens individuels ou collectifs.

L'admission dépend de trois critères :

- les résultats scolaires
- le comportement en cours
- les activités et l'expérience

Techniques de Commercialisation (TC)

Cartographie de la spécialité

