

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.

Administration,
gestion, commerce

Métiers de la communication,
métiers de la relation

Electricité, automatique,
informatique

Sciences industrielles,
matériaux, contrôle

Chimie, biologie, procédés

Travaux publics,
énergie, sécurité

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 évènement
- 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

