

# DUT Techniques de commercialisation

Niveau de diplôme  
**Bac +2**

ECTS  
**120 crédits**

Durée  
**2 ans**

Composante  
**Institut universitaire de  
technologie de Poitiers-  
Châtelleraut-Niort,  
Institut universitaire de  
technologie d'Angoulême**

## Parcours proposés

- # DUT Techniques de commercialisation (IUT de Poitiers)
- # DUT Techniques de commercialisation (IUT d'Angoulême)

## Présentation

Le *DUT Techniques de Commercialisation* forme en deux ans à tous les champs de métiers du commerce.

Les compétences visées sont larges. Le diplômé TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc.

Il opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie.

Il occupe les postes d'attaché commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, assistant commercial, technico-commercial, négociateur, assistant marketing, chef

de rayon, responsable commercial. Avec expérience, il évolue vers des postes d'encadrement : chef de produit, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, acheteur, chargé de développement commercial, responsable marketing, manager de département, gérant de magasin ou gérant de PME, chef de publicité, etc.

La formation en DUT Techniques de Commercialisation est proposée par :

- # **I'UT de Poitiers - site de Châtelleraut**
- # **I'UT d'Angoulême.**

## Organisation

### Ouvert en alternance

**Type de contrat** : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Le DUT est ouvert à l'alternance en 2ème année à l'IUT de Poitiers-Châtelleraut-Niort site de Châtelleraut.

**Contact** : Pôle Formation Continue/Alternance - iutp.fca@univ-poitiers.fr

## Stages

**Stage :** Obligatoire

**Durée du stage :** 10 semaines minimum

**Stage à l'étranger :** Possible

Les étudiants de DUT TC effectuent 2 stages pour un total de 10 semaines minimum :

- 2 semaines minimum en 1<sup>ère</sup> année
- 8 semaines minimum en 2<sup>ème</sup> année

Des projets tutorés (300 h) permettent également la mise en situation professionnelle des étudiants.

Stages

## Admission

### Conditions d'admission

La formation est accessible aux titulaires d'un baccalauréat S, ES, STMG, ou L.

L'admission se fait sur dossier.

### Pré-requis obligatoires

#### COMPETENCES GENERALES

- \* Etre capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- \* Détenir un bon niveau de culture générale.
- \* Avoir une maîtrise du français écrite et orale permettant d'acquérir de nouvelles compétences, de communiquer en particulier en public,
- \* Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation.

#### COMPETENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- \* Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les outils quantitatifs et / ou calculs fondamentaux (pourcentages, fractions, règles de proportionnalité...)

- \* Utiliser les fonctionnalités fondamentales des outils informatiques de la bureautique : traitement de texte, tableur-grapheur, présentation assistée...

#### QUALITES HUMAINES

- \* Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets, travaux pratiques,

- \* Savoir s'impliquer dans ses études et fournir le travail nécessaire à sa réussite.

---

## Et après

### Insertion professionnelle

# **Fiche insertion IUT16** (Cette étude est menée auprès des diplômés 2017, 30 mois après l'obtention du diplôme)

# **Fiche insertion IUT86** (Cette étude est menée auprès des diplômés 2017, 30 mois après l'obtention du diplôme)

---

## Infos pratiques

### Lieu(x)

# Châtelleraut

# Angoulême

# Programme

## Organisation

La formation de 4 semestres est organisée en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 par semestre à l'exception des semestres qui comptent une UE supplémentaire pour les activités professionnelles (stages et projets tutorés).

### Contenu des enseignements :

1ère année	UE 11	Découvrir l'environnement professionnel	209 h
	UE 12	Identifier et communiquer	222 h
	UE 21	Traiter l'information	162 h
	UE 22	Agir sur les marchés	188 h
	UE 23	Se professionnaliser	94 h
2ème année	UE 31	Élargir ses compétences en gestion	215 h
	UE 32	Développer ses performances commerciales	211 h
	UE 41	S'adapter aux évolutions	168 h
	UE 42	Maîtriser les outils de management	151 h
	UE 43	Stage professionnel en France ou à l'étranger	

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

DUT Techniques de commercialisation (IUT de Poitiers)

**DUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)**

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 11 Découvrir l'environnement professionnel	UE	77h	90h	42h	14 crédits
Organisation des entreprises	MODULE	12h	15h		
Fondamentaux du marketing	MODULE	12h	15h		
Concept et stratégie marketing	MODULE	12h	15h		
Economie générale	MODULE	12h	15h		
Droit principes généraux	MODULE	12h	15h		
Projet Personnel Professionnel	MODULE	5h		20h	
Etudes et Recherches Commerciales	MODULE	12h	15h		
Activités transversales	MODULE			22h	
UE12 Identifier et communiquer	UE	36h	110h	76h	16 crédits
Psychologie sociale de la communication	MODULE	12h	15h		
Expression et communication	MODULE		15h	12h	
LV1 anglais	MODULE		15h	15h	
LV2	MODULE				
Allemand	MATIERE		15h	15h	
Espagnol	MATIERE		15h	15h	
Italien	MATIERE		15h	15h	
Technologie de l'information et de la communication	MODULE		10h	17h	
Négociation	MODULE		10h	17h	
Introduction à la comptabilité	MODULE	12h	15h		
Mathématiques et statistiques appliquées	MODULE	12h	15h		

## Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE21 Traiter l'information	UE	60h	85h	17h	9 crédits
Statistiques appliquées et probabilités	MODULE	12h	15h		
Technologie de l'information et de la communication	MODULE		10h	17h	
Env Inter : Marchés internationaux	MODULE	12h	15h		
Distribution	MATIERE	12h	15h		
Etudes et Recherches Commerciales	MATIERE	12h	15h		
Droit des contrats et de la consommation	MATIERE	12h	15h		
UE22 Agir sur les marchés	UE	36h	90h	62h	10 crédits
Comptabilité de gestion	MATIERE	12h	15h		
Marketing Opérationnel	MATIERE	12h	15h		
Communication commerciale 1	MATIERE	12h	15h		
Expression communication culture 2	MATIERE		15h	12h	
LV1 Anglais	MATIERE		15h	15h	
LV2	CHOICE				
Allemand	MATIERE		15h	15h	
Espagnol	MATIERE		15h	15h	
Italien	MATIERE		15h	15h	
UE23 se professionnaliser	UE	5h	10h	79h	11 crédits

Negotiation 2	MATIERE			27h
Projet Personnel Professionnel	MATIERE			25h
Developpement des compétences relationnelles	MATIERE	10h		17h
Conduite de projet	MATIERE	5h	10h	
Projet tutoré	MATIERE			
Stage professionnel	MATIERE			

## DUT 2 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

### Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 31 Elargir ses compétences en gestion	UE	41h	100h	74h	15 crédits
Expression communication culture 3	MATIERE		15h	12h	
LV1 anglais	MATIERE		15h	15h	
LV2	MATIERE				
Allemand	MATIERE		15h	15h	
Espagnol	MATIERE		15h	15h	
Italien	MATIERE		15h	15h	
Statistiques probabilités	MATIERE	12h	15h		
Gestion financière et budgétaire	MATIERE	12h	15h		
Projet Personnel et Professionnel 3	MATIERE			15h	
Droit commercial	MATIERE	12h	15h		
Technologie de l'information et de la communication	MATIERE		10h	17h	
UE 32 Développer ses performances commerciales	UE	72h	90h	49h	15 crédits
Marketing du point de vente	MATIERE	12h	15h		
Negociation 3	MATIERE			27h	
communication commerciale 2	MATIERE	12h	15h		
Marketing direct/gestion de la relation client	MATIERE	12h	15h		
Env Inter : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	MATIERE	12h	15h		
Logistique	MATIERE	12h	15h		
Economie générale	MATIERE	12h	15h		
Activités transversales 2	MATIERE			22h	

### Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 S'adapter aux évolutions	UE	36h	90h	42h	9 crédits
Expression communication culture 4	MATIERE		15h	12h	
LV1 Anglais	MATIERE		15h	15h	
LV2	MATIERE				
Allemand	MATIERE		15h	15h	
Espagnol	MATIERE		15h	15h	
Italien	MATIERE		15h	15h	
Env Inter : Techniques de commerce international	MATIERE	12h	15h		

E-Marketing	MATIERE	12h	15h		
Droit du travail	MATIERE	12h	15h		
UE 42 Maitriser les outils de management	UE	41h	70h	40h	8 crédits
Psychologie sociale des organisations	MATIERE	12h	15h		
Management de l'équipe commerciale	MATIERE		15h	12h	
Achat et qualité	MATIERE	12h	15h		
Stratégie d'entreprise	MATIERE	12h	15h		
Entreprenariat	MATIERE	5h	10h	12h	
Activités transversales 3	MATIERE			16h	
UE 43 s'affirmer professionnellement	UE				13 crédits
Projet tutoré	MATIERE				
Stage professionnel	MATIERE				

## DUT Techniques de commercialisation (IUT d'Angoulême)

### DUT 1 Techniques de commercialisation (Angoulême)

#### Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 11 Découvrir l'environnement professionnel	UE				14 crédits
Organisation des entreprises	MODULE	12h	15h		
Fondamentaux du marketing	MODULE	12h	15h		
Concepts et stratégies marketing	MODULE	12h	15h		
Economie générale 1	MODULE	12h	15h		
Droit principes généraux	MODULE	12h	15h		
Projet personnel professionnel 1	MODULE	5h		20h	
Etudes et recherches commerciales 1	MODULE	12h	15h		
Activités transversales 1	MODULE			22h	
UE 12 Identifier et communiquer	UE				16 crédits
Psychologie sociale de la communication	MODULE	12h	15h		
Expression communication culture 1	MODULE		15h	12h	
Anglais : langue vivante de spécialité 1	MODULE		15h	15h	
LV2 : langues vivantes de spécialité 1	MODULE				
Espagnol	MODULE		15h	15h	
Allemand	MODULE		15h	15h	
Technologie de l'information et de la communication	MODULE		10h	17h	
Négociation 1	MODULE		10h	17h	
Introduction à la comptabilité	MODULE	12h	15h		
Mathématiques et statistiques appliquées	MODULE	12h	15h		

#### Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 21 Traiter l'information	UE				9 crédits
Statistiques appliquées, probabilités	MODULE	12h	15h		
Technologie de l'information et de la communication 2	MODULE		10h	17h	
Environnement international 1 : marchés internationaux	MODULE	12h	15h		
Distribution	MODULE	12h	15h		
Etudes et recherches commerciales 2	MODULE	12h	15h		
Droits des contrats et de la consommation	MODULE	12h	15h		
UE 22 Agir sur les marchés	UE				10 crédits
Comptabilité de gestion	MODULE	12h	15h		
Marketing opérationnel	MODULE	12h	15h		
Communication commerciale 1	MODULE	12h	15h		
Expression communication culture 2	MODULE		15h	12h	
Anglais : langue vivante de spécialité 2	MODULE		15h	15h	
Anglais : activités transversales	MODULE			20h	
LV2 : langues vivantes de spécialité 2	MODULE				
Espagnol	MODULE		15h	15h	
Allemand	MODULE		15h	15h	
UE 23 Se professionnaliser	UE				11 crédits
Négociation 2	MODULE			27h	
Projet personnel et professionnel 2	MODULE			25h	
Développement des compétences relationnelles	MODULE		10h	17h	
Projet tutoré : conduite de projet	MODULE	5h		10h	
Projet tutoré : description et planification de projet (120 heures)	MODULE		120h		
Stage professionnel 1 (2 semaines)	STAGE				

## DUT 2 Techniques de commercialisation (Angoulême)

### Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 31 Elargir ses compétences en gestion	UE				15 crédits
Expression communication culture 3	MODULE		15h	12h	
Anglais : langue vivante de spécialité 3	MODULE		15h	15h	
LV2 : langues vivantes de spécialité 3	MODULE				
Espagnol	MODULE		15h	15h	
Allemand	MODULE		15h	15h	
Projet personnel et professionnel 3	MODULE	5h		15h	
Droit commercial	MODULE	12h	15h		
Options :	BLOC				
TIC Option1	MODULE		10h	17h	
Analyse financière Option 1	MODULE	12h	15h		
Outils Professionnels appliqués Option 1	MODULE	12h	15h		
Utilisation avancée outils TIC Option 2	MODULE		10h	17h	

Analyse financière Option 2	MODULE	12h	15h		
Outils professionnels appliqués Option 2	MODULE	12h	15h		
Maitrise avancée outils TIC Option3	MODULE		10h	17h	
Analyse financière Option 3	MODULE	12h	15h		
Probabilités et statistiques Option 3	MODULE	12h	15h		
UE 32 Développer ses performances commerciales	UE				15 crédits
Marketing du point de vente	MODULE	12h	15h		
Négociation 3	MODULE			27h	
Communication commerciale 2	MODULE	12h	15h		
Marketing direct / Gestion de la relation client	MODULE	12h	15h		
Environnement international 2 : approche des marchés étrangers et intelligence économique	MODULE	12h	15h		
Logistique	MODULE	12h	15h		
Options	BLOC				
Stratégie d'entreprise Option1	MODULE	12h	15h		
Activités transversales Option 1	MODULE			22h	
Stratégie d'entreprise Option 2	MODULE	12h	15h		
Activites transversales Option 2	MODULE			22h	
Stratégie d'entreprise Option 3	MODULE	12h	15h		
Activites transversales Option 3	MODULE			22h	

## Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 S'adapter aux évolutions	UE				9 crédits
Expression communication culture 4	MODULE		15h	12h	
Anglais : langue vivante de spécialité 4	MODULE		15h	15h	
E-marketing	MODULE	12h	15h		
LV2 : langues vivantes de spécialité 4	MODULE				
Espagnol	MODULE		15h	15h	
Allemand	MODULE		15h	15h	
Droit du travail	MODULE	12h	15h		
Options	BLOC				
Techniques de commerce International Option 1	MODULE	12h	15h		
Environnement international 3 : techniques de commerce international Option 2	MODULE	12h	15h		
Culture générale Option 3	MODULE	12h	15h		
UE 42 Maîtriser les outils de management	UE				8 crédits
Management de l'équipe commerciale	MODULE		15h	12h	
Achat et qualité	MODULE	12h	15h		
Entrepreneuriat	MODULE	5h	10h	12h	
Options	BLOC				
Psychologie sociale des organisations Option 1	MODULE	12h	15h		
Economie générale Option 1	MODULE	12h	15h		
Activités transversales Option1	MODULE			16h	

Psychologie sociale des organisations Option 2	MODULE	12h	15h		
Economie générale Option 2	MODULE	12h	15h		
Activités transversales 3 Option 2	MODULE			16h	
Logique mathématique Option 3	MODULE	12h	15h		
Economie générale Option 3	MODULE	12h	15h		
Activités transversales 3 Option 3	MODULE			16h	0,5 crédits
UE 43 S'affirmer professionnellement	UE				13 crédits
Projet tutoré : mise en situation professionnelle (180 h)	MODULE		180h		
Stage professionnel 2 (8 à 11 semaines)	STAGE				

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif