

# DUT Techniques de commercialisation (IUT de Poitiers)

## Présentation

### Présentation

Le Diplôme Universitaire de Technologie "Techniques de Commercialisation" (DUT TC) assure la formation en 2 ans de commerciaux polyvalents, rapidement opérationnels en entreprise, autonomes et capables de s'adapter aux évolutions des technologies et des méthodes de travail.

Généraliste et ouverte, la formation donne aux étudiants une solide compétence commerciale et une culture générale leur permettant de s'adapter à l'environnement professionnel. Elle forme des commerciaux aptes à évoluer vers des fonctions d'encadrement ou poursuivre des études en France ou à l'étranger.

Les grands axes de la formation : gestion, analyse marketing, techniques commerciales, développement personnel et professionnel avec intégration de nouvelles technologies de l'info et de la communication.

### Objectifs

Les enseignements du DUT Techniques de Commercialisation permettent :

- > D'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion.
- > D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- > De préparer une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études en France ou à l'étranger, grâce au développement pendant deux ans d'une bonne culture générale et de solides compétences dans les différents aspects du marketing.

Le DUT TC forme à tous champs de métiers du commerce et le diplômé occupe des fonctions variées : attaché commercial, cadre commercial, chef de publicité, conseil en communication, chargé de relations publiques, chargé de clientèle, chef de secteur, chef de rayon, assistant marketing, responsable des achats ou de point de vente...

## Savoir faire et compétences

Le titulaire d'un DUT Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif.

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 / vente), la relation client.

Dans la préparation de l'action commerciale, il analyse le contexte, collecte et exploite l'information et réalise des études de marché et des études marketing. Il contribue à la stratégie marketing, élabore des plans de communication commerciale et les met en œuvre.

Dans l'exécution de ses activités, il intervient dans les relations commerciales et participe aux phases de prospection, de vente et de suivi commercial. Il développe un portefeuille client seul ou dans une force de vente. Il peut être amené à gérer la distribution tout canal. Il intègre la dimension internationale de l'activité commerciale.

## Dimension internationale

- > Formation tournée vers l'international

L'ouverture à l'international est particulièrement mise en avant dans la formation de DUT TC.

Elle se traduit par l'apprentissage obligatoire de deux langues vivantes :

- LV1 : anglais
- LV2 : au choix espagnol, allemand ou italien

Un volume horaire conséquent de 260h est consacré à ces enseignements.

Il est proposé chaque année aux étudiants qui le souhaitent de passer une certification en langues, le CLES (anglais ou espagnol).

Le DUT TC Châtelleraut propose la possibilité d'effectuer le semestre 3 à l'étranger pour suivre des enseignements en langue anglaise dans une université partenaire (Wismar en Allemagne ou Bruxelles en Belgique).

Les étudiants ont également la possibilité d'effectuer les stages de 1ère et 2ème années à l'étranger.

Les étudiants ayant obtenu leur DUT peuvent compléter leur formation par une 3ème année post bac en DUETI (Diplôme Universitaire d'Enseignement Technologique International).

# Organisation

## Conditions d'accès

---

La formation est accessible aux titulaires d'un baccalauréat S, ES, STMG, L, d'un diplôme d'accès aux études Universitaires (DAEU), ainsi qu'aux bénéficiaires d'une validation des acquis professionnels.

Les baccalauréats les plus représentés en DUT TC à Châtelleraut sont les BAC ES (45% en 2017), STMG (42 % en 2017, principalement option mercatique) et S (13% en 2017).

D'autres BAC sont régulièrement présents en faible proportion dans la formation. D'une façon générale, la plupart des spécialités de BAC peuvent être recrutés en DUT TC.

## Pour qui ?

---

L'étudiant en DUT TC doit disposer d'un bon niveau de culture générale, être capable de rechercher, structurer et analyser des informations, avoir une bonne maîtrise du français, ainsi qu'une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante.

Il doit également faire preuve de curiosité et s'intéresser à l'actualité.

Il doit avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les travaux pratiques.

Le sens du contact humain, une bonne capacité d'écoute et une certaine créativité sont des atouts pour réussir en DUT Techniques de Commercialisation.

La réussite dans la formation nécessite de l'assiduité, du travail et de la motivation.

# Admission

## Stages

---

- > Stage: Obligatoire (3 mois)
- > Stage à l'étranger: Possible

Les stages en entreprise ou en organisation, d'une durée de 12 semaines (4 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année), finalisent la professionnalisation de la formation au DUT.

Le stage doit permettre à l'étudiant la conduite et/ou l'étude d'une mission commerciale : analyse d'un problème, choix d'outils et méthodes appropriés, définition de moyens, collecte et analyse des résultats obtenus, propositions d'actions commerciales, mise en œuvre - le cas échéant - de ces actions.

Il favorise la mise en pratique des connaissances acquises à l'IUT et valide la maîtrise des compétences techniques, technologiques et relationnelles attendues du diplômé d'un DUT Techniques de Commercialisation.

**Projets tutorés :**

Les projets tutorés, en groupe de 4-5 étudiants, ajoutent également une dimension professionnelle aux acquis académiques. L'activité de projet tutoré, d'un volume de 300h de travail pour l'étudiant sur l'ensemble de la formation a pour objectif de développer les aptitudes professionnelles du futur diplômé, à savoir :

- > la mise en pratique des savoirs et savoir-faire
- > l'expérimentation de la transdisciplinarité
- > l'apprentissage et la mise en pratique de la méthodologie de conduite de projet
- > le développement des compétences relationnelles de l'étudiant.

## Stage 1ère année

- > Durée: 4 semaines
- > Période: Mai

## Stage 2ème année

- > Durée: 8 semaines
- > Période: Avril

## Ouvert en alternance

---

- > **Type de contrat:** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Le DUT est ouvert à l'alternance en 2ème année.

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

## Et après

### Poursuite d'études

---

Le DUT Techniques de Commercialisation permet la poursuite d'études en :

- > Licences Professionnelles dans tous les domaines du commerce (banques-assurances, entrepreneuriat, management, relation client, commerce international, web-marketing, événementiel ...)
- > Licences générales puis Master principalement en gestion/commerce (IAE)
- > Ecoles supérieures de commerce et gestion

### Poursuite d'études à l'étranger

---

Les étudiants ayant obtenu leur DUT peuvent compléter leur formation par un DUETI (Diplôme Universitaire d'Enseignement Technologique International)

### Insertion professionnelle

---

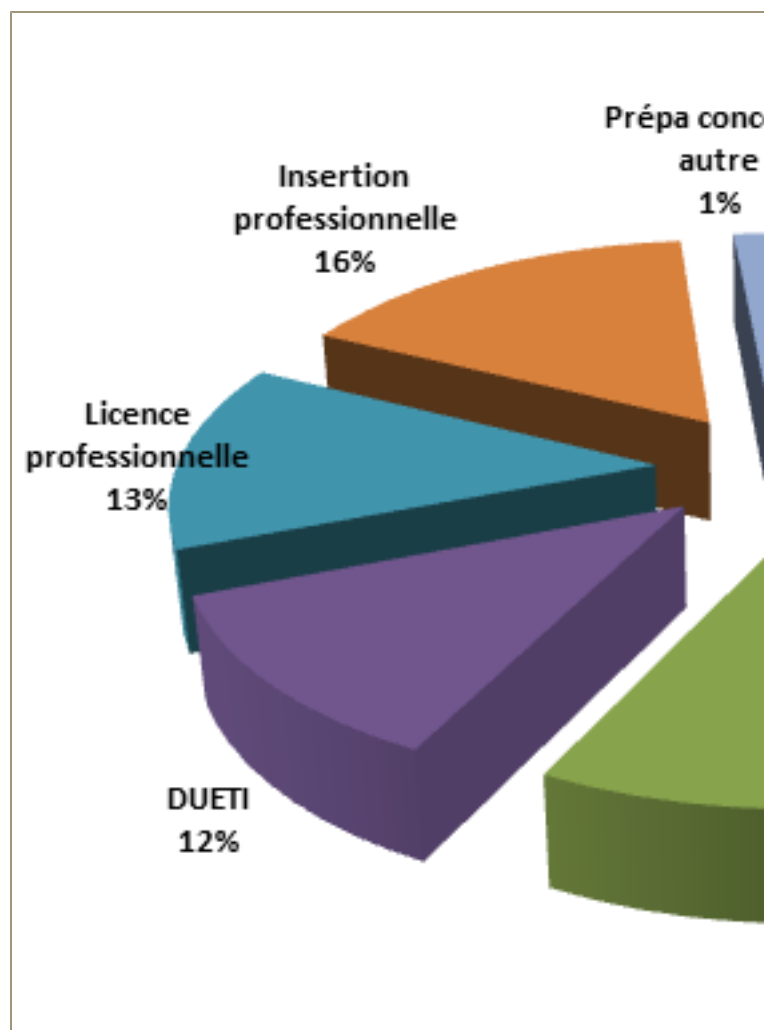
Le DUT Techniques de Commercialisation forme en deux ans à tous les champs de métiers du commerce. Les compétences visées sont larges. Le diplômé TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation.

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.

Le devenir des DUT TC à 6 mois (diplômés DUT TC Châtelleraut 2016) :



## Contact(s)

### Responsable(s)

---

### Autres contacts

---

IUT Poitiers-Châtelleraut-Niort

Département Techniques de Commercialisation (TC)

34 avenue Alfred Nobel - 86100 CHATELLERAULT

Chef de département :

Janique PENISSON

Secrétariat :

Tél. 05 49 02 52 20

[iutp.tc@univ-poitiers.fr](mailto:iutp.tc@univ-poitiers.fr)

## Infos pratiques

- > Composante : Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort
- > Durée : 2 ans
- > ECTS : 120 crédits
- > Ouvert en alternance : Oui
- > Formation accessible en : formation initiale, Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, formation continue
- > Lieu d'enseignement : Châtelleraut

## Programme

# Programme

## DUT 1 Techniques de commercialisation

### Semestre 1

#### UE 11 Découvrir l'environnement professionnel 14 crédits

- Organisation des entreprises
- Fondamentaux du marketing
- Concept et stratégie marketing
- Economie générale
- Droit principes généraux
- Projet Personnel Professionnel
- Etudes et Recherches Commerciales
- Activités transversales

#### UE12 Identifier et communiquer 16 crédits

- Psychologie sociale de la communication
- Expression et communication
- LV1 anglais
- LV2
  - 1 élément(s) au choix parmi 3 :
    - Allemand
    - Espagnol
    - Italien
- Technologie de l'information et de la communication
- Négociation
- Introduction à la comptabilité
- Mathématiques et statistiques appliquées

### Semestre 2

#### UE21 Traiter l'information 9 crédits

- Statistiques appliquées et probabilités
- Technologie de l'information et de la communication
- Env Inter : Marchés internationaux
- Distribution
- Etudes et Recherches Commerciales
- Droit des contrats et de la consommation

#### UE22 Agir sur les marchés 10 crédits

- Comptabilité de gestion
- Marketing Opérationnel
- Communication commerciale 1
- Expression communication culture 2
- LV1 Anglais

- LV2
  - 1 élément(s) au choix parmi 3 :
    - Allemand
    - Espagnol
    - Italien

#### UE23 se professionnaliser 11 crédits

- Négociation 2
- Projet Personnel Professionnel
- Développement des compétences relationnelles
- Conduite de projet
- Projet tutoré
- Stage professionnel

## DUT 2 Techniques de commercialisation

### Semestre 3

#### UE 31 Elargir ses compétences en gestion 15 crédits

- Expression communication culture 3
- LV1 anglais
- LV2
  - 1 élément(s) au choix parmi 3 :
    - Allemand
    - Espagnol
    - Italien
- Statistiques probabilités
- Gestion financière et budgétaire
- Projet Personnel et Professionnel 3
- Droit commercial
- Technologie de l'information et de la communication

#### UE 32 Développer ses performances commerciales 15 crédits

- Marketing du point de vente
- Négociation 3
- communication commerciale 2
- Marketing direct/gestion de la relation client
- Env Inter : Approche des marchés étrangers et intelligence économique
- Logistique
- Economie générale
- Activités transversales 2

### Semestre 4

#### UE 41 S'adapter aux évolutions 9 crédits

- Expression communication culture 4
- LV1 Anglais
- LV2

1 élément(s) au choix parmi 3 :

- Allemand
  - Espagnol
  - Italien
  - Env Inter : Techniques de commerce international
  - E-Marketing
  - Droit du travail
- 

**UE 42 Maitriser les outils de management**

8 crédits

- Psychologie sociale des organisations
  - Management de l'équipe commerciale
  - Achat et qualité
  - Stratégie d'entreprise
  - Entreprenariat
  - Activités transversales 3
- 

**UE 43 s'affirmer professionnellement**

13 crédits

- Projet tutoré
- Stage professionnel