

DUT Techniques de commercialisation (IUT d'Angoulême)

Niveau de diplôme
Bac +2

ECTS
120 crédits

Durée
2 ans

Composante
**Institut universitaire
de technologie
d'Angoulême**

Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le DUT Techniques de Commercialisation forme en quatre semestres à tous les champs de métiers.

Les cours se font sous forme de cours magistraux (CM) 20% des heures, en travaux dirigés (TD) 45% et travaux pratiques (TP) 35%.

La formation est professionnalisante avec 2 périodes de stage et des projets tuteurés.

Objectifs

Le diplôme universitaire de technologie (DUT) Techniques de commercialisation (TC) permet :

- de former les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs
- d'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant
- de préparer une insertion professionnelle au niveau III ou une poursuite d'études vers des licences professionnelles, vers des licences générales puis vers des masters ou vers des écoles de commerce.

Savoir-faire et compétences

Un diplômé TC sera faire preuve d'autonomie, de rigueur, d'esprit d'équipe et d'ouverture mais également de capacités relationnelles.

Au niveau commercial, il sera capable de mener des différentes activités comme des études de marché, la mise en place de la stratégie commerciale ou d'animer la force de vente ou de faire de la prospection.

Il est capable de mener un entretien commercial et d'assurer le suivi clients qu'ils soient particuliers ou professionnels.

Il est compétent pour mettre en place une communication commerciale également au niveau international.

Les étudiants sont également formés à la création ou reprise d'entreprise.

Formation internationale : Formation tournée vers l'international

Dimension internationale

- Apprentissage de 2 langues vivantes obligatoirement :

LV1 : Anglais

LV2 : Espagnol ou Allemand

- Possibilité de faire le semestre 3 dans une université étrangère : Programme Erasmus
- Accueil d'étudiants étrangers Programme Erasmus
- Après le DUT, Licence Professionnelle Management des échanges internationaux orientée à l'internationale

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 10 semaines minimum

Stage à l'étranger : Possible

Durée du stage à l'étranger : 11 semaines

Stages

Intitulé : Stage de découverte et d'observation

Durée : 2 semaines

Période : Février

Types de missions

L'objectif du stage est de découvrir l'entreprise et son fonctionnement et le métier de commercial.

Intitulé : Stage de fin d'études

Durée : 8, 10 ou 11 semaines

Période : Avril

Période : Mai

Période : Juin

Types de missions

Les missions sont en liens avec la formation. Elles peuvent concerner des thèmes liés au marketing, au commerce, à la communication ou à l'événementiel.

Admission

Conditions d'admission

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Avoir 2 langues vivantes : Anglais, Espagnol ou Allemand.

Pour qui ?

L'étudiant doit :

- * Etre capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées
- * 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.
- * 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

Poursuite d'études

Les poursuites d'études sont possibles vers des licences professionnelles, vers des licences générales puis vers des masters ou vers des écoles de commerce.

A l'IUT d'Angoulême, 2 poursuites d'études en Licence Professionnelle :

- * Management des Échanges Internationaux (MEI)
- * Communication et management d' Evenements (CME)

Passerelles et réorientation

Réorientation vers des BTS commerciaux (BTS NRC, MUC, ...)

Insertion professionnelle

Le titulaire d'un DUT TC 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.

Infos pratiques

Autres contacts

Département Techniques de commercialisation

iut16-wtc@ml.univ-poitiers.fr

05.45.67.32.20

Lieu(x)

Angoulême

En savoir plus

DUT techniques de commercialisation

<https://iut-angouleme.univ-poitiers.fr/formation/dut-techniques-de-commercialisation>

Programme

Organisation

La formation est organisée en 4 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre. Les travaux dirigés (TD) correspondent à des groupes de 28 à 30 étudiants, les travaux pratiques (TP) correspondent à des groupes de 14 à 16.

La transition Lycée-IUT est essentiellement favorisée par les dispositions suivantes :

- construction d'UE qui comportent à la fois des enseignements théoriques et des enseignements pratiques
- modules à coefficients équivalents
- acquisition des fondamentaux de l'activité commerciale et introduction progressive des notions plus spécifiques.

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

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	12h	15h	
Droit commercial	MODULE	12h	15h		
Options :	BLOC				
TIC Option1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	MODULE		10h	17h	
Analyse financière Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	MODULE	12h	15h		
Outils Professionnels appliqués Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	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	3h		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 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	MODULE	12h	15h
Activités transversales Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	MODULE		22h
Stratégie d'entreprise Option 2	MODULE	12h	15h
Activités transversales Option 2	MODULE		22h
Stratégie d'entreprise Option 3	MODULE	12h	15h
Activités 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 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	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	12h	15h		
Achat et qualité	MODULE	12h	15h		
Entrepreneuriat	MODULE	5h	10h	12h	
Options	BLOC				
Psychologie sociale des organisations Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	MODULE	12h	15h		
Economie générale Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	MODULE	12h	15h		
Activités transversales Option1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)	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