

DROIT, ECONOMIE, GESTION

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'accès

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, évènementiel, 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

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.

DUT 2 Techniques de commercialisation (Angoulême)

Semestre 3

UE 31 Elargir ses compétences en gestion 15 crédits

Expression communication culture 3

Anglais : langue vivante de spécialité 3

LV2 : langues vivantes de spécialité 3

Espagnol

Allemand

Projet personnel et professionnel 3

Droit commercial

Options :

TIC Option1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)

Analyse financière Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)

Outils Professionnels appliqués Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)

Utilisation avancée outils TIC Option 2

Analyse financière Option 2

Outils professionnels appliqués Option 2

Maîtrise avancée outils TIC Option3

Analyse financière Option 3

Probabilités et statistiques Option 3

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

Environnement international 2 : approche des marchés étrangers et intelligence économique

Logistique

Options

Stratégie d'entreprise Option1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)

Activités transversales Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)

Stratégie d'entreprise Option 2

Activités transversales Option 2

Stratégie d'entreprise Option 3

Activités transversales Option 3

Semestre 4

<p>UE 41 S'adapter aux évolutions</p> <p>Expression communication culture 4</p> <p>Anglais : langue vivante de spécialité 4</p> <p>E-marketing</p> <p>LV2 : langues vivantes de spécialité 4</p> <p> Espagnol</p> <p> Allemand</p> <p>Droit du travail</p> <p>Options</p> <p> Techniques de commerce International Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)</p> <p> Environnement international 3 : techniques de commerce international Option 2</p> <p> Culture générale Option 3</p>	<p>9 crédits</p>	<p>Projet tutoré : mise en situation professionnelle (180 h)</p> <p>Stage professionnel 2 (8 à 11 semaines)</p>
<p>UE 42 Maîtriser les outils de management</p> <p>Management de l'équipe commerciale</p> <p>Achat et qualité</p> <p>Entrepreneuriat</p> <p>Options</p> <p> Psychologie sociale des organisations Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)</p> <p> Economie générale Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)</p> <p> Activités transversales Option 1 (Sous réserve d'étudiant inscrit)</p> <p> Psychologie sociale des organisations Option 2</p> <p> Economie générale Option 2</p> <p> Activités transversales 3 Option 2</p> <p> Logique mathématique Option 3</p> <p> Economie générale Option 3</p> <p> Activités transversales 3 Option 3</p>	<p>8 crédits</p>	
<p>UE 43 S'affirmer professionnellement</p>	<p>13 crédits</p>	