

# DUT Techniques de commercialisation (IUT de Poitiers)

Niveau de diplôme  
**Bac +2**

ECTS  
**120 crédits**

Durée  
**2 ans**

Composante  
**Institut universitaire de  
technologie de Poitiers-  
Châtelleraut-Niort**

## 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.

**Formation internationale** : Formation tournée vers l'international

## Dimension internationale

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

### 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

### Stages

**Stage** : Obligatoire

**Durée du stage** : 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.

Stages

**Intitulé :** Stage 1ère année

**Durée :** 4 semaines

**Période :** Mai

**Intitulé :** Stage 2ème année

**Durée :** 8 semaines

**Période :** Avril

---

## Admission

### Conditions d'admission

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.

---

## 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, évènementiel ...)
- 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

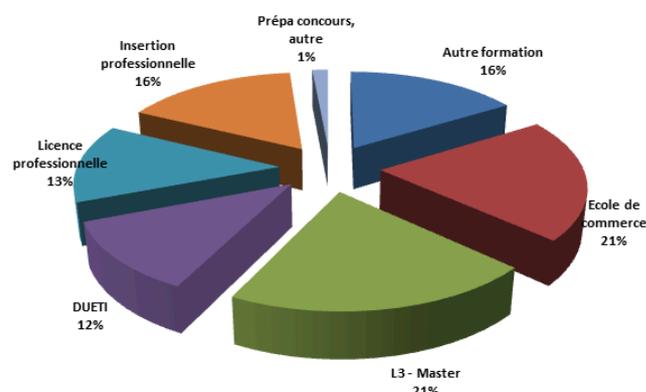
Le DUT Techniques de Commercialisation forme en deux ans à tous les champs de métiers du commerce. Les compétences visées sont larges. Le diplômé TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation.

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

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



## Infos pratiques

### 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)

### Lieu(x)

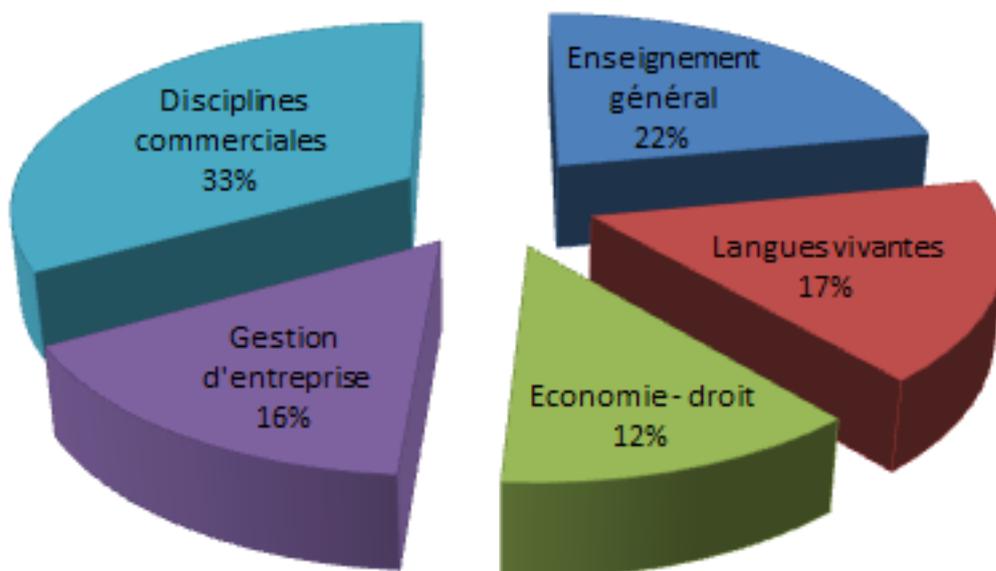
# Châtelleraut

# Programme

## Organisation

La formation, d'un total de 1620h, est organisée en 4 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre :

**Répartition des volumes horaires du DUT TC :**



- Les cours magistraux en promotion entière représentent 25 % du volume horaire, les travaux dirigés (TD) 45% et les travaux pratiques (TP) 30%.
- Les TD correspondent à des groupes de 28 étudiants, les TP à des groupes de 14 étudiants.
- Le travail en groupe TP permettant un suivi personnalisé est privilégié dans les enseignements de négociation, d'expression-communication, de langues, d'informatique, ainsi qu'en projet personnel et professionnel (PPP).

La démarche pédagogique s'appuie sur une méthodologie par projet qui favorise l'apprentissage et l'acquisition des compétences (mise en place d'activités à caractère transversal, de mises en situation, de travaux sur cas pratiques, de simulations de gestion ...).

Les étudiants effectuent 2 stages en France ou à l'étranger : l'un en première année de quatre semaines et l'autre en seconde année de huit semaines. Des projets tutorés (300 h) et des activités centrées sur l'application concrète des connaissances et des compétences complètent la mise en situation professionnelle des étudiants.

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

## 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	4,5h		13,5h	
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	
Bonification sport S3	MODULE		25h		

### 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				
Bonification sport S4	MODULE		25h		

## DUT 2 Techniques de commercialisation - Apprentissage (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			10,5h	
LV1 anglais	MATIERE			13,5h	
LV2	MATIERE				
Allemand	MATIERE		3h		
Espagnol	MATIERE		3h		
Italien	MATIERE		3h		
Statistiques probabilités	MATIERE		3h		
Gestion financière et budgétaire	MATIERE				
Projet Personnel et Professionnel 3	MATIERE	4,5h			
Droit commercial	MATIERE				
Technologie de l'information et de la communication	MATIERE			10,5h	
UE 32 Développer ses performances commerciales	UE	72h	90h	49h	15 crédits
Marketing du point de vente	MATIERE				
Negociation 3	MATIERE				
communication commerciale 2	MATIERE		13,5h		
Marketing direct/gestion de la relation client	MATIERE				
Env Inter : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	MATIERE				
Logistique	MATIERE				
Economie générale	MATIERE				
Activités transversales 2	MATIERE			12h	
Bonification sport S3	MODULE		25h		

### Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 S'adapter aux évolutions	UE	36h	90h	42h	9 crédits
Expression communication culture 4	MATIERE			10,5h	
LV1 Anglais	MATIERE			13,5h	
LV2	MATIERE				
Allemand	MATIERE				
Espagnol	MATIERE				
Italien	MATIERE				
Env Inter : Techniques de commerce international	MATIERE				
E-Marketing	MATIERE				
Droit du travail	MATIERE				
UE 42 Maitriser les outils de management	UE	41h	70h	40h	8 crédits
Psychologie sociale des organisations	MATIERE				
Management de l'équipe commerciale	MATIERE		6h		
Achat et qualité	MATIERE				
Stratégie d'entreprise	MATIERE				
Entreprenariat	MATIERE				
Activités transversales 3	MATIERE			14,5h	
UE 43 s'affirmer professionnellement	UE				13 crédits
Projet tutoré	MATIERE				
Stage professionnel	MATIERE				
Bonification sport S4	MODULE		25h		

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif