

Objectifs de la formation

L'objectif de ce DUT est de préparer à des emplois de responsabilité au sein des fonctions commerciales et marketing.

Ce DUT s'inscrit résolument dans un contexte international (ERASMUS, CREPUQ, Stages à l'étranger, Semestre Europeen, International Marketing Week...).

Cette formation :

- garantit les connaissances théoriques et une ouverture au monde ;
- assure la maîtrise des pratiques professionnelles du commerce et du marketing ;
- permet une insertion dans les milieux professionnels pour permettre au diplômé de s'intégrer rapidement dans la vie active, au travers de stages, de projets tutorés et d'interventions de professionnels.

Conditions d'accès et d'inscription

Etre titulaire d'un baccalauréat ou de tout autre diplôme équivalent.

Deux langues vivantes sont obligatoires :

- LV1 anglais ;
- LV2 proposées : Allemand ou Espagnol.

Procédure obligatoire sur Internet : www.admission-postbac.fr

L'admission se fait en 2 phases par un jury après:

- Examen sur dossier scolaire (résultats et appréciations de première et terminale) ;
- Entretien pour les candidats sélectionnés.



Contenu de la formation

Semestre 1

UE11	Découvrir l'environnement professionnel
UE12	Identifier et communiquer

Semestre 2

UE21	Traiter l'information
UE22	Agir sur les marchés
UE23	Se professionnaliser

Semestre 3

UE31	Elargir ses compétences en gestion
UE32	Développer ses compétences commerciales

Semestre 4

UE41	S'adapter aux évolutions
UE42	Maîtriser les outils de management
UE43	S'affirmer professionnellement

Poursuite d'études

Les titulaires d'un DUT Techniques de Commercialisation peuvent s'orienter vers :

- Les licences professionnelles : Commerce, Assurance banque finance, Activités et techniques de communication...
- Les formations universitaires (L3 puis master) ; sciences économiques et de gestion.
- Les études dans des universités partenaires à l'étranger.
- Les écoles de commerce et de management

Débouchés

La polyvalence de la formation permet aux titulaires d'un DUT Techniques de Commercialisation d'exercer des fonctions variées et évolutives dans des entreprises industrielles et commerciales, dans les administrations, dans les secteurs tels que : la banque, l'assurance, l'industrie, le transport, la communication, l'événementiel...

Les titulaires d'un DUT peuvent y occuper des postes de : conseiller commercial, chargé de promotion, chef de rayon, assistant département marketing, assistant chef de produit, chargé de clientèle, chef de secteur GMS, responsable zone export, responsable développement des ventes , etc.

IUT DE SAINT-DENIS

Place du 8 mai 1945
93206 Saint-Denis Cedex
Tel : 01 49 40 61 00



UNIVERSITÉ PARIS 13

Département TC

Diplôme Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation (DUT TC)

Formation diplômante niveau Bac + 2



DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Contact :
Secrétariat du département
Tel : 01 49 40 62 71
tcadm.iutsd@univ-paris13.fr

Conception : Didier Salloc, service communication IUT de Saint-Denis - novembre 2016



Métro : ligne 13 station "Saint-Denis Basilique"
suivre place du 8 mai
Autobus : ligne 154 arrêt "Marché de Saint-Denis"
RER : ligne D gare de Saint-Denis
puis tramway station "Marché de Saint-Denis"
SNCF : gare de Saint-Denis
puis tramway station "Marché de Saint-Denis"
Tramway : T1 ou T5 station "Marché de Saint-Denis"

Techniques
de Commercialisation
IUT de Saint-Denis

U^{SPC}
Université Sorbonne
Paris Cité
CAMPUS
CONDORCET
Paris-Aubervilliers

www.iutsd.univ-paris13.fr