

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

Type de diplôme : DUT

Domaine : Droit, Economie, Gestion

Mention : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Nature de la formation : Diplôme

Niveau d'étude visé : BAC +2

Composante :

IUT de Saint-Denis

Public cible :

* Étudiant

* Demandeur d'emploi

* Salarié - Profession libérale

Formation continue

Formation initiale

Validation des Acquis de l'Expérience : Oui

Formation à distance : Non

Présentation

Le DUT Techniques de Commercialisation est une formation universitaire professionnalisante, post baccalauréat, qui forme en deux ans des étudiants à des fonctions d'encadrement technique supérieur dans des domaines tels que l'administration et la gestion commerciale, les études de marchés, la promotion et la publicité, la vente, l'exportation, les achats - approvisionnements...

Ce diplôme bénéficie d'une bonne reconnaissance aussi bien sur le marché du travail qu'auprès du système universitaire européen.

Objectifs

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, International Marketing Week...).

Compétences visées

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.

Stage

Obligatoire (période du 13/04 au 05/06)

Contrôle des connaissances

Les candidats doivent être en mesure de suivre une scolarité à plein temps avec présence obligatoire et contrôlée. Les études durent deux ans à plein temps. L'acquisition des connaissances est vérifiée par un contrôle continu et régulier. Le passage de S2 - S3 est prononcé par le Directeur sur proposition d'un jury d'enseignants, d'après les notes et appréciations obtenues dans les deux semestres, dans chaque unité d'enseignement.

Programme

EN BREF

Durée : 2 ans

crédits ECTS : 120

Langue d'enseignement : Français

INFOS PRATIQUES

Lieu(x) de la formation :
Saint-Denis

EN SAVOIR +

Sites web :
Site Internet du DUT Techniques de commercialisation

- DUT Techniques de commercialisation année 1
- DUT Techniques de commercialisation année 2

Conditions d'admission

Peuvent déposer une candidature les titulaires du :

- Baccalauréat de l'enseignement du second degré (toutes séries) ;
- Baccalauréat de technicien (toutes spécialités) ;
- Brevet de technicien (toutes spécialités).

Procédure de candidature obligatoire sur Internet : www.parcoursup.fr

L'admission se fait par un jury après examen du dossier scolaire (résultats de première et terminale) et entretien.

Accès possible par validation des acquis professionnels (V.A.P.).

Modalités de candidature

Dossiers de candidature sur le site <http://www.parcoursup.fr/>

Possibilité d'ouverture de procédure complémentaire en juin (vérifier sur le site [parcoursup](http://www.parcoursup.fr/)).

Droits de scolarité

Droits nationaux pour les DUT.

Sites web

<https://iutsd.univ-paris13.fr/departement/techniques-de-commercialisation-plaine/>

Poursuite d'études

La formation peut permettre une poursuite d'études dans des filières telles que : année de spécialisation en mercatique, logistique, distribution, vente..., 3ème année en université étrangère, Écoles supérieures de commerce, licences professionnelles, université...

Insertion professionnelle

Toutes les entreprises industrielles et commerciales, administrations, entreprises de services et de transports, organismes professionnels possédant des services commerciaux mettant en œuvre les techniques du marketing, tant sur le marché français que sur les marchés extérieurs.

Fonctions :

Collaborateurs des services commerciaux : service des ventes, service des achats et des stocks, service de la promotion des ventes et publicité, service des études économiques et commerciales, service exportation.

Possibilité de promotion à des responsabilités plus élevées. Un service de recherche de débouchés apporte son aide aux diplômés.

Contact(s) administratif(s)

Valérie BARRES

Chef de département TC
Tel. 01 49 40 62 71

 tcdir.iutsd@univ-paris13.fr

Contact(s) administratif(s)

TC IUT LA PLAINE

Site Halle Montjoie
3-7 rue de la croix Faron
93210 Saint-Denis La Plaine
Tel. 01 55 93 75 15

 tcsec2.iutsd@univ-paris13.fr

Contact(s) administratif(s)

SFCA.IUTSD formation en apprentissage

Secrétariat formation en apprentissage FA
Place du 8 Mai 1945
93206 Saint Denis
Tel. 01 49 40 62 74

 apprentissage.iutsd@univ-paris13.fr

Contact(s) administratif(s)

Service Valorisation, Orientation et Insertion professionnelle de l'Etudiant (Campus de Villetaneuse)

Tel. 01 49 40 40 11

 gestion.voie@univ-paris13.fr

Site Internet du VOIE



Programme

- DUT TC an1
 - DUT TC S1 comp S2
 - DUT TC S2 comp S1
 - Semestre 1
 - Bonification
 - UE 11 Découvrir l'environnement professionnel
 - Activités transversales 1
 - Concepts et stratégies marketings
 - Droit principes généraux
 - Economie générale 1
 - Etudes et recherches commerciales 1
 - Fondamentaux du marketing
 - Organisation des entreprises
 - Projet Personnel Professionnel

 - UE 12 Identifier et communiquer
 - LV1 Anglais 1
 - Introduction à la comptabilité
 - Expression communication culture 1
 - Langue vivante 2
 - 1 option(s) au choix parmi 1
 - Allemand 1
 - Espagnol 1
 - Italien 1

 - Mathématiques et statistiques appliquées
 - Négociation vente 1
 - Psychologie sociale de la communication
 - Technologie de l'information et de la communication
 - Semestre 2
 - Bonification
 - UE 21 Traitement de l'information
 - Distribution
 - Droit des contrats et de la consommation
 - Environnement international: Marchés internationaux
 - Etudes et recherches commerciales
 - Statistiques appliquées
 - Technologie de l'information et de la communication

 - UE 22 Agir sur les marchés
 - Anglais
 - Anglais: Activités transversales
 - Communication commerciale
 - Comptabilité de gestion
 - Expression communication culture
 - Langue vivante 2
 - 1 option(s) au choix parmi 1
 - Allemand 2
 - Espagnol
 - Italien

 - Marketing opérationnel

 - UE 23 Se professionnaliser
 - Conduite de projet

EN BREF

crédits ECTS : 60

Capacité d'accueil : 0

- Développement des compétences relationnelles
- Description et planification de projet
- Négociation vente
- Projet professionnel pers
- STAGES

- 1ère année TC(fi)
 - SEMESTRE 1 TC (fi)
 - BONUS SPORT
 - Semestre 1 UE 11 découvrir l'environnement professionnel
 - Semestre 1 UE 12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER
 - SEMESTRE 2 TC (FI)
 - BONUS SPORT
 - SEMESTRE 2 UE21 TRAITER L INFORMATION
 - SEMESTRE UE 22 AGIR SUR LES MARCHES
 - SEMESTRE 2 UE 23 SE PROFESSIONNALISER

Programme

- DUT TC an2
 - Semestre 3
 - Bonification
 - Elargir ses compétences en gestion
 - Analyse financière
 - Anglais:Langue vivante de spécialité 3
 - Droit commercial
 - Expression Communication Culture 3
 - LV2: Langue vivante de spécialité 3
 - 1 option(s) au choix parmi 1
 - LV2: Langue vivante de spécialité: Allemand 3
 - LV2: Langue vivante de spécialité: Espagnol 3
 - LV2: Langue vivante de spécialité: Italien 3
 - Projet Professionnel Personnalisé 3
 - Statistiques et probabilités
 - Technologie de l'Information et de la Communication 3
 - Développer ses performances commerciales
 - Approche des marchés étrangers et intelligence économique
 - Activités transversales 2
 - Communication commerciale 2
 - Economie, Analyse, histoire de la pensée économique
 - Marketing Gestion de la Relation Client
 - Logistique
 - Mercatique du point de vente
 - Négociation 3
- Semestre 4
 - Bonification
 - S'adapter aux évolutions
 - Anglais: Langue Vivante de Spécialité 4
 - Droit du travail
 - Expression Communication et Culture 4
 - E-Marketing
 - LV2
 - 1 option(s) au choix parmi 1
 - Allemand: Langue Vivante de Spécialité 4
 - Espagnol: Langue Vivante de Spécialité 4
 - Italien: Langue Vivante de Spécialité 4
 - Module complémentaire 1
 - 1 option(s) au choix parmi 1
 - Méthodologie-Culture Générale
 - Env't inter commerce 3
 - Maîtriser les outils de management
 - Achat et qualité
 - Activités transversales 3
 - Entrepreneuriat
 - Management de l'équipe commerciale
 - Module complémentaire 2
 - 1 option(s) au choix parmi 1
 - Méthodologie - Logique Mathématique

EN BREF

crédits ECTS : 60

Capacité d'accueil : 0

- Psychologie Sociale des Organisations

- Stratégie d'entreprise

- S'affirmer professionnellement

- Projet Tutoré: Mise en situation Professionnelle
- Stage Professionnel 2

- DUT TC S2 comp S1
- DUT TC S2 comp S3
- DUT TC S3 comp S2
- DUT TC S3 comp S4
- Passage S3 vers S4
- S4 COMPENSE S3
- Miroir U1 S2
- Miroir U2 S2
- Miroir U3 S2