

DUT Techniques de commercialisation

Nature de la formation :

Diplôme national

Niveau du diplôme :

bac+2

Langue(s) d'enseignement :

Français

Modalité(s) de la formation :

Formation continue

Formation initiale

Lieu(x) de la formation :

MOULINS

Pièce(s) jointe(s) à télécharger :

[Télécharger la plaquette de la formation](#)

Présentation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une formation universitaire en deux ans sanctionnés par un diplôme national pour se préparer aux métiers du marketing du commerce et de la communication (attaché commercial, directeur commercial, chef de produit, chef de marque, responsable marketing, chargé de communication...) aux métiers de la distribution.

La formation permet de :

- Maîtriser les outils de gestion
- Acquérir la démarche marketing

- Animer et communiquer
- Prendre des responsabilités
- Développer son esprit d'initiative et sa créativité
- S'immerger dans le monde de l'entreprise.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Une organisation de la scolarité en **semestres** avec un accent particulier donné au contrôle continu et une session d'examen à la fin de chaque semestre

La scolarité du **DUT Techniques de Commercialisation** comprend 3 grands types de cours:

- Les **Cours Magistraux en amphithéâtre** à dominante théorique (toujours accompagnés de séances de mise en application du savoir),

Ces cours magistraux permettent de développer des compétences dans le domaine de la prise de notes et favorisent la construction d'un socle de connaissances conceptuelles indispensables pour l'accroissement de compétences opérationnelles.

Liste des cours dispensés sous forme de cours magistraux : Economie, Marketing, Comptabilité, Logistique, Organisation de l'entreprise, Etudes de marché, Approche des marchés étrangers, Comptabilité, Droit, Distribution, Commerce international, Droit commercial, Droit du travail, Marketing du point de vente, Stratégie, Marketing stratégique, Distribution, Finances.

- Les **Travaux Dirigés** en groupe de 28 étudiants au maximum (la plus grande partie des cours en DUT TC). Ces Travaux Dirigés permettent la préparation d'exercices individuels ou collectifs (groupe de 2 à 5 étudiants) afin de mettre en pratique les cours théoriques ; d'évaluer sous forme de contrôle continu ; la dispense de cours interactifs

Liste des cours dispensés uniquement sous forme de travaux dirigés : Anglais, Espagnol/Italien/Allemand, Statistiques, Expression, Communication, Marketing direct, Gestion des ressources humaines

- Les **Travaux Pratiques** en petits effectifs (maximum 15 étudiants) pour l'enseignement de la négociation, des langues et de l'informatique. Les Travaux Pratiques permettent certaines pratiques pédagogiques (jeux de rôle, travail sur machines, laboratoire de langues, ...) grâce à cet effectif restreint.

Des **enseignements** à la fois **théoriques et professionnels** qui permettent soit :

- une insertion professionnelle à un niveau bac+2
- une poursuite d'études vers des filières courtes, bac + 3 : licences professionnelles commerce, licences professionnelles management
- une poursuite d'études vers des filières longues, bac + 5 : Master en Ecole de Commerce (concours Passerelle, Tremplin, ...), Master au sein des Universités (Marketing, Commerce, Management, ...)

Deux stages : un stage court (4 semaines) pour découvrir la fonction commerciale, un stage long (2 mois) pour mener une mission commerciale au sein d'une entreprise ou d'une association

Des projets encadrés (organisation d'événements, réalisation d'études, aide au développement commercial, communication...) au cours des deux années

Une pluralité d'intervenants :

- des professionnels en activité
- des enseignants spécialistes
- des enseignants chercheurs

Des effectifs pouvant garantir un encadrement attentif et un suivi personnalisé des étudiants

Des ressources informatiques performantes : ordinateurs, réseau WI-Fi, logiciels bureautique, logiciels spécifiques (recherche automatique sur internet, traitement de données)

LES + DE LA FORMATION

Les projets tutorés : A.C.T.E.(Activités Commerciales de Terrains Encadrées), les étudiants travaillent en groupe de 10 à 15 sur des projets annuels. Deux demi-journées sont consacrées à cette activité, outil important du parcours de formation. Ces équipes travaillent sous la responsabilité de deux chefs de projet (étudiants de 2^{ème} année) et sont encadrées par un enseignant tuteur.

Mise en place des projets

Les étudiants définissent le cahier des charges du projet et leur plan d'action : problématique du projet, objectifs quantitatifs et qualitatifs, moyens nécessaires, budget prévisionnel, organisation du projet, planning.

Objectifs: travailler en profondeur les aptitudes méthodologiques, mettre en place des outils professionnels de gestion de projet, et d'amener les jeunes à la gestion de véritables projets (conceptualisation, budgétisation, organisation, communication).

Les A.C.T.E. facilitent la construction d'un projet professionnel cohérent des étudiants du département en adéquation avec leur motivation et leurs compétences individuelles : prise de conscience de la réalité des métiers du marketing et de la vente, information sur les possibilités d'insertion et de poursuites d'études, aide à la construction d'un projet personnel et professionnel.

Ils permettent une relation étroite avec l'environnement économique local et régional (PME et grandes entreprises)

Les projets sont organisés autour de 2 compétences cibles :

- L'ORGANISATION COMMERCIALE, événementiel ; animation de la vie locale
- LA GESTION DE LA RELATION CLIENT, prestations aux entreprises et aux associations (marketing, communication et actions commerciales) ; communication interne et externe du département TC Moulins

[Pour en savoir plus, cliquez ici](#)

COMPETENCES ET CONNAISSANCES

- Négociation commerciale
- Développement d'un portefeuille clients
- Prospection
- Communication
- E-Commerce
- Marketing viral
- Gestion
- Commerce international
- Pratique de l'anglais des affaires (oral-écrit)

- Pratique de l'espagnol des affaires ou de l'allemand des affaires ou de l'italien des affaires (écrit-oral)

DIMENSION INTERNATIONALE

Il est possible de réaliser ces stages à l'étranger (Belgique, Grèce, Italie, Angleterre, Canada, Maroc, etc...) dans de nombreux cas, diverses bourses (en particulier des bourses européennes Erasmus-stages, des bourses ministérielles, et des bourses attribuées par la Communauté d'agglomération) vous permettront de financer en partie votre séjour à l'étranger.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DES LANGUES ÉTRANGÈRES

Anglais,

Espagnol,

Allemand,

Italien

STAGE

Deux stages :

Le 1^{er} stage de 4 semaines (Semestre 2) permet aux étudiants une immersion dans la fonction commerciale. Au sein d'un point de vente, d'un linéaire d'hypermarché, d'un réseau de distribution à domicile, sur une plate-forme d'appels, les étudiants mettent en pratique leurs acquis de négociation.

Le 2^{ème} stage de 2 mois (Semestre 4) permet de confronter l'étudiant à une problématique définie, dont il mesure les enjeux. Il propose et met en œuvre - avec l'aide de son tuteur enseignant - une démarche méthodologique complète. Il est également amené à proposer une analyse de ses résultats et à envisager des suites à son action.

Plusieurs types de missions sont confiés à nos étudiants

- Développement commercial : créer ou développer un portefeuille clients
- Etudes : conception et conduite d'une étude pour le compte de d'une entreprise d'accueil (étude de satisfaction client ou personnel, enquête de notoriété, tests produits ou concepts, approche d'un marché ou d'un segment de clientèle...)

- Gestion événementielle : organiser tout ou partie d'une manifestation (coordonner différents intervenants, réalisation des supports de communication ou de démarchage, assurer la gestion logistique de l'événement).
- Autres missions marketing : pilotage intégral de la réalisation d'un site Internet, optimisation des rayons produits de grande consommation, définitions de packs innovants dans une PME de communication événementielle, réimplantation des rayons bazar et droguerie d'une enseigne...
- Communication : travailler sur les outils et démarches de communication pour une entreprise, une collectivité, une association.

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

1ÈRE ANNÉE

-

SEMESTRE 1

- **Découvrir l'environnement professionnel**

14 crédits

- Organisation des entreprises
- Fondamentaux du marketing
- Concepts et stratégies marketing
- Economie générale
- Droit principes généraux
- Projet personnel professionnel
- Etudes et recherches commerciales
- Activités transversales

- **Identifier et communiquer**

16 crédits

- Psychologie sociale de la communication
- Expression communication culture

- Anglais LV1
- LV2 langues vivantes de spécialité
- Technologie de l'information & de la communication
- Négociation
- Introduction à la comptabilité
- Mathématiques & statistiques

•

SEMESTRE 2

- **Traiter l'information**

9 crédits

- Statistiques appliquées & probabilités
- Technologie de l'information & de la communication
- Marchés internationaux
- Distribution
- Etudes et recherches commerciales
- Droit des contrats & de la communication

- **Agir sur les marchés**

10 crédits

- Comptabilité de gestion
- Marketing opérationnel
- Communication commerciale
- Expression communication
- Anglais
- Activités transversales
- Langue vivante 2

- **Se professionnaliser**

11 crédits

- Négociation
- PPP
- Développement comportement relationnel
- Projet tutoré
- Stage professionnel

2ÈME ANNÉE

•

SEMESTRE 3

- **Elargir ses compétences en gestion**

15 crédits

- Expression communication culture 3
- Anglais : langue vivante de spécialité 3
- LV2 : Langue vivante de spécialité 3
- Statistique & probabilités appliquées
- Gestion financière et budgétaire
- Projet personnel et professionnel 3
- Droit Commercial
- Technologie de l'information et de la communication 3

- **Développer ses performances commerciales**

15 crédits

- Marketing du point de vente
- Négociation 3
- Communication commerciale
- Marketing direct / Gestion relation client
- Environnement international
- Logistique

- Economie générale 2

- Activités transversales 2

•

SEMESTRE 4

- **S'adapter aux évolutions**

9 crédits

- Expression Communication culture 4
- Anglais : langue vivante de spécialité 4
- LV2 : langue vivante de spécialité 4
- Environnement international 3 : technique de commerce international
- E-markting
- Droit du travail

- **Maîtriser les outils de management**

8 crédits

- Psychologie sociale des organisations
- Management de l'équipe commerciale
- Achat et Qualité
- Stratégie d'entreprise
- Entrepreneuriat
- Activités transversales 3

- **S'affirmer professionnellement**

13 crédits

- Projet tutoré
- Stage professionnel

Admission

CONDITIONS

Candidature par l'intermédiaire du portail national Parcoursup

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

Capacité d'accueil : 84

La sélection des candidats est basée sur les dossiers des candidats (bulletins scolaires, fiche avenir et projet de formation motivé) et sur des entretiens oraux. Pendant un entretien qui dure environ 10 minutes, le candidat sera amené à parler de lui, de son parcours, de ses projets, de ses points forts et faibles et des raisons qui l'ont poussé à choisir le DUT TC à Moulins.

Envoi des convocations en avril, entretiens de recrutement en mai.

PRÉ-REQUIS

Admission sur dossier de candidature et entretien pour les titulaires de baccalauréat (toutes filières) ou diplôme de niveau équivalent.

Sur validation des acquis de l'expérience (VAE) en justifiant d'au moins trois ans d'expérience dans le domaine.

DATE DE DEBUT DE LA FORMATION

1 septembre 2019

DROITS DE SCOLARITÉ

Niveau Licence/DUT

Et après ?

LES MÉTIERS VISÉS

- Métiers du commerce (assistant commercial, directeur des ventes, responsable grands comptes,...),
- Métiers du marketing (assistant chef de produit, chef de produit, community manager,...) dans tous les secteurs.

SECTEUR(S) D'ACTIVITÉS

Dans tous les secteurs d'activité : industrie, services, distribution

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence générale

Licence de sciences de gestion, de sciences économiques, de management et gestion commerciale, de commerce international, de tourisme ...

Ces licences générales permettent ensuite un accès aux masters.

Licence professionnelle

Pour les étudiants du DUT Techniques de Commercialisation, les licences professionnelles marketing, management des organisations, communication, gestion des services, sont les plus naturellement accessibles.

Le département TC de Moulins propose une licence professionnelle :

la licence professionnelle management des organisations spécialité "Entreprendre en Territoire Rural" www.licence-etr.com

Année à l'étranger

Il est possible, après le DUT, de préparer un Diplôme d'Université d'Études Internationales (DUETI) validant une année universitaire ou deux semestres, dans un établissement supérieur étranger, en cohérence avec les spécialités de DUT de l'IUT d'Allier.

Le DUETI est délivré par l'Université, et dans certains cas, un diplôme équivalent est décerné par l'Université d'accueil.

Poursuites d'études longues

A l'issue du DUT, il est possible de s'orienter vers la poursuite d'études longues, qui conduira à un diplôme de niveau bac+4 (master 1) ou bac+5 (master 2), voire bac+8 (doctorat).

Les masters et les IUP

Ils offrent de nombreuses possibilités accessibles à l'étudiant détenteur du DUT TC, principalement dans les domaines de la gestion, du marketing et du management commercial.

Les Ecoles Supérieures de Commerce

La plupart des écoles supérieures de commerce offrent la possibilité d'une intégration parallèle à l'intégration post prépa.

Cette admission parallèle est notamment destinée à des étudiants diplômés à bac+2, dont les étudiants provenant de DUT, qui intégreront ainsi l'école en 1ère année. Il leur faudra passer des concours spécialisés comme Passerelle (www.passerelle-esc.com) ou Tremplin (www.ecricome.org) comportant des épreuves écrites et orales.

PASSERELLES ET RÉORIENTATION

sans objet

Contacts

CONTACT(S) ADMINISTRATIF(S)

FERREIRA Fatima

Tél : +33470468611

Email : Fatima.FERREIRA@uca.fr

Responsable de formation

Claude DEVOTI

Tél.+33470468615

claude.devoti@uca.fr

.col-xs-12 { width: 100%; } .col-md-6 { width: 40%; padding-left: 10px; padding-right: 10px; } .col-xs-1,
.col-xs-2, .col-xs-3, .col-xs-4, .col-xs-5, .col-xs-6, .col-xs-7, .col-xs-8, .col-xs-9, .col-xs-10, .col-xs-11, .col-xs-12
{ float: left; } .col-xs-1, .col-sm-1, .col-md-1, .col-lg-1, .col-xs-2, .col-sm-2, .col-md-2, .col-lg-2, .col-xs-3,

.col-sm-3, .col-md-3, .col-lg-3, .col-xs-4, .col-sm-4, .col-md-4, .col-lg-4, .col-xs-5, .col-sm-5, .col-md-5, .col-lg-5, .col-xs-6, .col-sm-6, .col-md-6, .col-lg-6, .col-xs-7, .col-sm-7, .col-md-7, .col-lg-7, .col-xs-8, .col-sm-8, .col-md-8, .col-lg-8, .col-xs-9, .col-sm-9, .col-md-9, .col-lg-9, .col-xs-10, .col-sm-10, .col-md-10, .col-lg-10, .col-xs-11, .col-sm-11, .col-md-11, .col-lg-11, .col-xs-12, .col-sm-12, .col-md-12, .col-lg-12 { min-height: 1px; position: relative; }

Renseignements pratiques

[IUT d'Allier](#)

Université Clermont Auvergne Avenue Aristide-Briand CS 82235

03101 Montluçon Cedex

Tél. : +33 (0)4 70 02 20 00

[Sur Internet](#)



[S'inscrire](#)



[S'orienter](#)



[Enquêtes](#)



[UCA Pro](#)

Offre de formation...

[En alternance](#)

[À distance](#)

```
/**/ .info {width:47%; vertical-align: top; display: inline-block; text-align: center;} /**/
```

Valider ses acquis

Tous les diplômes de l'UCA inscrits au [RNCP](#) peuvent faire l'objet d'une [demande de VAE](#). [La VAP](#) peut vous permettre d'intégrer une formation si vous n'avez pas le niveau universitaire requis

Rechercher une formation

```
/**/ .photo{display:none !important;}.date-publication-maj{display:none !important;} /**/ /**/  
.recherche-fulltext{display:none;} /**/
```