

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 en présentiel

Formation en apprentissage

Contrat de professionnalisation

Formation continue

Formation initiale

Ouvert en alternance

Lieu(x) de la formation :

MONTLUCON

Pièce(s) jointe(s) à télécharger :

[Télécharger la plaquette de la formation](#)

Présentation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le département Techniques de Commercialisation forme des cadres commerciaux immédiatement opérationnels grâce à un enseignement polyvalent de haut niveau, associant théorie et formation par l'expérience, en lien direct avec les entreprises.

La formation permet également de poursuivre des études au niveau licence, à l'université ou en grandes écoles de commerce notamment.

Le DUT Techniques de Commercialisation développe le sens des responsabilités, l'esprit d'initiative et la créativité des étudiants. Elle leur permet d'acquérir de solides compétences en gestion commerciale, mais aussi l'esprit d'équipe et une grande capacité d'adaptation.

Notre système original de « Junior entreprise » vous permet la réalisation d'activités commerciales réelles.

Cette formation complète fait des étudiants TC de Montluçon des **collaborateurs appréciés** des chefs d'entreprise mais aussi des formations dans lesquelles ils peuvent poursuivre leurs études.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation universitaire et professionnalisante en 4 semestres

Dans leur vie professionnelle, nos étudiants devront être capables de s'adapter à des fonctions diverses et évolutives. C'est pourquoi les matières enseignées sont très diversifiées :

- Négociation vente et achat
- Droit commercial
- Marketing et e-marketing
- Organisation des entreprises
- Langues étrangères
- Communication
- Économie
- Comptabilité
- Informatique – TIC
- Mathématiques appliquées à la gestion
- Logistique
- Commerce international
- Stratégie d'entreprise

Les cours sont délivrés par des enseignants ou par des professionnels en amphithéâtre avec la promotion entière ou en petits groupes (TD ou TP). Les étudiants effectuent deux stages : 3 semaines de découverte en première année, 8 semaines en deuxième année pour mener une action commerciale ou marketing. Toute l'année, les étudiants de première et de deuxième année ont à réaliser des **projets concrets** pour et avec les différents acteurs de l'environnement économique.

Depuis 1983, le département TC a été à l'origine de nombreuses **manifestations d'envergure**, salons professionnels, congrès nationaux, (en 2001 puis 2013, ce sont les **Meilleurs Ouvriers de France** qui ont fait confiance aux étudiants pour organiser leur congrès national à Montluçon et assurer sa communication). L'activité de l'entreprise TC est quotidienne, les étudiants sont regroupés en services spécialisés dans différents domaines. Ils sont **organisés hiérarchiquement** et sont entièrement **responsables** des différents projets développés, même s'ils bénéficient des conseils de leurs enseignants. Les prestations qu'ils fournissent au monde économique sont extrêmement **variées** :

- études commerciales,
- conseil en communication,
- réalisations audiovisuelles,
- création de sites web,
- organisation de salons,
- événementiel,
- organisation de manifestations sportives etc.

La formation complète à la fois théorique et pratique permet aux étudiants d'accéder sans problèmes au marché de l'emploi, mais aussi de poursuivre leurs études :

- en licence professionnelle dans notre établissement ou ailleurs
- en licence générale
- dans les IAE ou les Ecoles de Commerce.

LES + DE LA FORMATION

L'organisation en services des projets tutorés, au-delà de l'acquisition d'une expérience professionnelle permet fondamentalement aux étudiants de mieux s'évaluer, de construire et d'affirmer leur personnalité et finalement de mieux s'intégrer grâce à la prise d'initiatives et de responsabilité.

Un pôle sportif permet aux étudiants sportifs de haut niveau ou de niveau régional de bénéficier d'un emploi du temps aménagé avec 4 demi-journées consacrées à l'entraînement.

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

COMPETENCES ET CONNAISSANCES

Au-delà des connaissances en marketing et en gestion, la formation permet de développer l'adaptabilité, l'autonomie et le sens des responsabilités.

Grâce à une organisation comparable à celle d'une entreprise, les étudiants s'initient au management et à la gestion de projets en réalisant des activités en partenariat avec le monde économique (salons, études de marché, création de sites internet, organisation événements, projets caritatifs...)

DIMENSION INTERNATIONALE

Il est possible de réaliser des 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.

De plus les étudiants peuvent poursuivre leurs études durant une année dans différents établissements partenaires :

- en Irlande pour obtenir un diplôme conjoint (DUMACI)
- en Allemagne, en Belgique, au Canada, en Espagne, en Roumanie, au Royaume Uni dans le cadre d'un DUETI.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE DES LANGUES ÉTRANGÈRES

Deux langues dont l'anglais obligatoire et au choix espagnol, allemand ou italien.

ALTERNANCE

Formation ouverte en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage

Période :

STAGE

3 semaines de stage la première année

8 semaines de stage en fin de seconde année

Programme

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

ANNÉE 1

-

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 appliquées

•

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 Culture
- Anglais
- Activités transversales
- LV2

- **Se professionnaliser**

11 crédits

- Négociation
- Projet personnel professionnel
- Développement des compétences relationnelles

- Projet tutoré
- Stage professionnel

ANNÉE 2

•

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-marketing
- 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

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 de la vente, du management commercial, du marketing :

- Chargé de clientèle,
- Chargé d'études,
- Chef de produit,
- Responsable technico-commercial...

SECTEUR(S) D'ACTIVITÉS

Dans tous les secteurs d'activités : industries, services, distribution, banques, à différents niveaux de responsabilité dans les fonctions commerciales.

POURSUITE D'ÉTUDES

Notre établissement offre la possibilité à nos étudiants de poursuivre leurs études en :

- Licence professionnelle MATIS (Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services) : vise à former des collaborateurs chargés de missions et de responsabilités dans les domaines du négoce inter-entreprises (formation initiale et en contrat de professionnalisation)
- DUMACI (Diplôme Universitaire en Marketing Appliqué et Commerce International) : diplôme conjoint avec l'Institute of Technology de Sligo. Formation en Irlande.

- 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, partenaire avec l'IUT d'Allier.

Exemples de destinations : Allemagne, Belgique, Canada, Ecosse, Espagne, Grande Bretagne, Irlande, Roumanie...

Les étudiants peuvent aussi poursuivre dans d'autres licences professionnelles, des IAE, ou des écoles de commerce.

PASSERELLES ET RÉORIENTATION

sans objet

Contacts

RESPONSABLE(S)

MAIFFREDY Olivier

Tél : +33470022051

Email : Olivier.MAIFFREDY@uca.fr

CONTACT(S) ADMINISTRATIF(S)

BLONDEAU Karine

Tél : +33470022050

Email : Karine.BLONDEAU@uca.fr

Pour l'alternance (contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage en 2^{ème} année) contacter le Pôle entreprise :

tél : 04 70 02 20 29 - 04 70 02 20 10

mail : pole-entreprise.iut-allier@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](#)

[Courte](#)

```
/**/ .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;} /**/
```