

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

DISCIPLINE(S)	Commerce Marketing Gestion
DURÉE DES ÉTUDES	4 semestres
NIVEAU DE RECRUTEMENT	Bac
CRÉDITS ECTS	120
COMPOSANTE(S)	IUT de Vélizy-Rambouillet
SITE(S) D'ENSEIGNEMENT	Rambouillet
FORMATION DIPLÔMANTE	✓
FORMATION INITIALE	✓
FORMATION EN APPRENTISSAGE	✓
FORMATION CONTINUE	✓

La formation dispensée dans le département Techniques de Commercialisation doit permettre au/ à la diplômé.e d'assumer des fonctions d'encadrement et de responsabilité dans des secteurs et des activités variés : marketing, management, négociation, commerce international, gestion commerciale, vente (active et animation de force de vente), distribution, publicité, promotion des ventes, e-marketing, etc.

Spécificités de la formation

La formation (1620 heures en formation classique initiale et 1500 heures en apprentissage) est organisée en quatre semestres.

L'enseignement est pratiqué en cours magistraux, en travaux dirigés par groupes de 28 étudiants, en travaux pratiques par groupes de 14 étudiants (pour des enseignements spécifiques tels que les jeux d'entreprise, les cours d'informatique et de création de sites, les cours de négociation et les cours de langues).

Tout au long de leur formation, les étudiant.e.s sont au contact des entreprises.

Dans le cadre de projets tutorés, différentes missions sont menées au cours des deux années, auprès d'une association ou d'une entreprise.

Quelques exemples : - l'élaboration de supports de communication,

- la préparation d'un salon,

- une étude de marché pour le lancement d'une nouvelle offre,
- la prospection en entreprises,
- l'organisation d'un événement,
- etc.

Par ailleurs, durant leur formation, les étudiant.e.s effectuent deux stages :

- un stage de quatre semaines en première année
- un stage de huit semaines en deuxième année

L'apprentissage est proposé dès la première année. Le département dispose d'un réseau d'entreprises partenaires.

Echanges internationaux

Les étudiant.e.s du département peuvent effectuer leur semestre 3 au Canada, dans un cegep anglophone (Vanier), dans un cegep francophone (Rosemont) ou encore à l'université de Chicoutimi. Il leur est également possible d'effectuer leur stage de première année ou de deuxième année à l'étranger.

Partenaires

Le partenaire du département pour l'apprentissage est le CFA sup 2000.

Conditions d'admission

Aucune origine de baccalauréat n'est privilégiée ou exclue.

Pour s'inscrire, les candidat.e.s doivent suivre la procédure indiquée sur le portail admission-postbac.fr. Les dossiers seront examinés par une commission d'admission que ce soit en initiale ou en apprentissage.

Niveau de recrutement : Bac

Inscription

Les dossiers seront examinés par une commission d'admission que ce soit en initiale ou en apprentissage.

En formation initiale (avec ou sans apprentissage) :

Les candidat.e.s s'inscrivent en suivant la procédure Parcoursup. Il leur est demandé d'y inclure leur CV et une lettre de motivation.

Date limite de retour des dossiers définie par la procédure PARCOURSUP.

Pour la formation continue, voir ci-dessous

Inscription en apprentissage

En apprentissage, à l'instar de la formation initiale, la sélection se fait sur dossier. Puis, les candidat.e.s retenu.e.s à l'issue de cette première phase, seront convoqué.e.s à un entretien. L'obtention d'un contrat d'apprentissage conditionne l'admission au sein de la formation.

Covid-19: afin de protéger au mieux la population et éviter les rassemblements et les déplacements propices à la propagation de l'épidémie, les épreuves orales (ou entretiens) sont annulées et remplacées par l'examen du dossier Parcoursup.

Pour connaître les modalités précises d'examen du dossier, les candidats sont invités à consulter la rubrique "Critères généraux d'examen des vœux" dans la fiche formation

Inscription en formation continue

Public concerné : salariés du secteur privé, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi, contrat de professionnalisation pour les formations en alternance éligibles

- Si vous ne répondez pas aux **Conditions d'Admission**
 - Si votre reprise d'études se fait dans le cadre du CPF Projet de Transition Professionnelle
- Téléchargez et complétez le dossier VAPP - Positionnement préalable
- Dans tous les cas :
Téléchargez et complétez le dossier de candidature
 - Tarif et financements
 - Dispositif d'accompagnement à la reprise d'études
 - Obtenir ce diplôme par la Validation des Acquis de l'Expérience

Contenu de la formation

Première année : 60 ECTS

Semestre 1 – 431 h

UE11 – Découvrir l'environnement professionnel - 209 h -

Organisation des entreprises - Fondamentaux du marketing - Concepts et stratégies marketing - Economie générale - Droit principes généraux - Projet Personnel Professionnel - Etudes et Recherches Commerciales - Activités transversales

UE12 – Identifier et communiquer - 222 h -

Psychologie sociale de la communication - Expression communication culture - Anglais : langue vivante de spécialité - LV2 : langues vivantes de spécialité - Technologie de l'Information et de la Communication - Négociation 1 – Introduction à la comptabilité – Mathématiques et statistiques appliquées

Semestre 2 – 444 h

UE21 - Traiter l'information – 162 h

Statistiques appliquées, probabilités - Technologie de l'Information et de la Communication 2 - Environnement International 1 : marchés internationaux - Distribution - Etudes et Recherches Commerciales 2 - Droit des contrats et de la consommation

UE22 - Agir sur les marchés – 188 h

Comptabilité de gestion - Marketing opérationnel - Communication commerciale 1 - Expression communication culture 2 - Anglais : langue vivante de spécialité 2 - Anglais : activités transversales - LV2 : langues vivantes de spécialité 2

UE23 - Se professionnaliser – 94 h

Négociation 2 - Projet Personnel et Professionnel 2 - Développement des compétences relationnelles- Projet tutoré : conduite de projet - Projet tutoré : description et planification de projet (120 h) - Stage professionnel 1 (2 semaines minimum)

Deuxième année : 60 ECTS

Semestre 3 – 426 h

UE31 - Elargir ses compétences en gestion – 215 h

Expression communication culture - Anglais : langue vivante de spécialité 3 - LV2 : langues vivantes de spécialité - Projet Personnel et Professionnel - Droit commercial -

Options AT (approfondissement technologique) : Statistiques probabilités appliquées - Gestion financière et budgétaire - Technologie de l'Information et de la Communication

Options OS (ouverture scientifique) : Probabilités et statistiques inférentielles - Analyse financière - Maîtrise avancée des outils technologiques de l'information et de la communication

UE32 - Développer ses performances commerciales – 211 h

Marketing du point de vente - Négociation 3 - Communication commerciale 2 - Marketing direct/Gestion de la Relation Client - Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique – Logistique - Activités transversales

Options AT (approfondissement technologique) : Economie Générale 2

Options OS (ouverture scientifique) : Histoire de la pensée économique

Semestre 4 – 319 h

UE41 - S'adapter aux évolutions – 168 h

Expression communication culture 4 - Anglais : langue vivante de spécialité 4 - LV2 : langues vivantes de spécialité 4 - E-marketing - Droit du travail

Options AT (approfondissement technologique) : Environnement international 3: techniques de commerce international

Options OS (ouverture scientifique) : Méthodologie et culture générale (préparation concours)

UE42 - Maîtriser les outils de management – 151 h

Management de l'équipe commerciale - Achat et qualité – Entrepreneuriat - Activités transversales 3

Options AT (approfondissement technologique) : Psychologie sociale des organisations - Stratégie d'entreprise

Options OS (ouverture scientifique) : Méthodologie et logique mathématique (préparation concours) - Stratégie d'entreprise et prospective

Contrôle de connaissances

Les étudiant.e.s sont évalué.e.s par le contrôle continu des connaissances, la rédaction et la soutenance d'un rapport de stage en entreprise et la conduite de projets tutorés, qui donne également lieu à la soutenance d'un rapport. L'assiduité à l'ensemble des enseignements est donc obligatoire.

Stages

Au cours de leur formation, les étudiant.e.s effectuent deux stages en entreprise, d'une durée de quatre semaines en première année et de huit semaines en deuxième année.

Compétences visées

Les compétences développées concernent le commerce au sens large. L'accent est mis tout particulièrement sur le marketing, la communication, la négociation, le management, la dimension juridique et les langues vivantes.

Les compétences visées sont nombreuses :

- mettre en œuvre une politique commerciale, communiquer en langues étrangères dans un contexte professionnel,
- maîtriser les différents canaux de distribution, utiliser les techniques du marketing direct, choisir les outils adaptés et les construire (mailing, phoning, etc.),
- maîtriser les techniques d'achat et de négociation,
- s'exprimer avec aisance et de manière professionnelle en français et avoir une bonne élocution,
- exploiter les sources d'informations commerciales et les techniques de traitement de l'information,
- collecter l'information et analyser l'information professionnelle,
- s'approprier la politique marketing, les axes de communication et la stratégie de l'entreprise,
- comprendre l'organisation, la culture de l'entreprise et les modes de management,
- etc.

Perspectives professionnelles

Les diplômé.e.s pourront accéder aux différents postes de la fonction commerciale dans les entreprises du secteur privé ou para-public :

- assistant marketing
- responsable des ventes
- conseiller commercial
- chef de produit
- responsable commercial
- responsable export
- chef de rayon
- conseiller financier
- community manager
- responsable marketing ...

Poursuites d'études à l'UVSQ

Les étudiant.e.s issu.e.s de la formation se dirigent vers des licences professionnelles pour se spécialiser, des licences générales qui les mèneront vers un master, des écoles de commerce ou des instituts d'administration des entreprises (IAE), appelés également écoles universitaires de management.

A l'UVSQ, les étudiant.e.s intègrent des licences professionnelles et les licences gestion ou AES.

Adresses et coordonnées

Chef de département

Rima HAWI

Tél. : 01 39 25 58 51

rima.hawi@iut-velizy.uvsq.fr

Secrétariat

Annie-Claude HERVY

Tél. : 01 39 25 58 50

secretariat.tc@iut-velizy.uvsq.fr

Direction des Études, de la Formation et de l'Insertion Professionnelle (DEFIP)

Service Orientation et Insertion Professionnelle

Tél : 01 39 25 56 10

orientationsqy.defip@uvsq.fr

Service de la Scolarité

Nadine LE PONTOIS

Tél. : 01 39 25 58 26

nadine.lepontois@iut-velizy.uvsq.fr

Reprise d'études

Virginie Vauvert

28 boulevard Roger Salengro

78711 Mantes la Ville

Tél. : 01 39 25 33 51

virginie.vauvert@uvsq.fr