



DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE - DUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

LES PLUS DE LA FORMATION

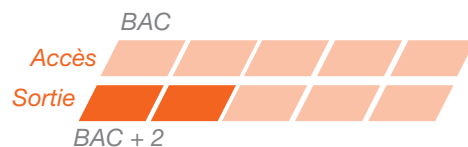
- Formation professionnalisante en deux ans
- Stage en entreprise de 11 semaines, en formation initiale à temps plein
- Alternance IUT/entreprise en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage.
- Réalisation d'un projet tuteuré donnant lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale
- Ouverture internationale : stages en Europe, en Amérique du Nord et en Asie
- Choix post-DUT : insertion professionnelle, ou poursuite d'études longues ou courtes

Le DUT TC permet :

- de former les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs,
- d'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant,
- de préparer une insertion professionnelle au niveau Bac+2 ou une poursuite d'études.

La formation vise l'acquisition des connaissances et compétences nécessaires à l'exercice des fonctions professionnelles, tout en intégrant les éléments permettant de maîtriser les futures évolutions de ces fonctions. La formation concourt à l'épanouissement personnel, au développement du sens des responsabilités et à l'apprentissage du travail individuel et en équipe.

ADMISSION



Les candidats doivent être titulaires d'un Baccalauréat toutes séries ou DAEU.

Le recrutement se fait sur dossier.

Le dossier de candidature est à créer en ligne sur la plateforme Parcoursup

→ parcoursup.fr

- Le DUT TC se prépare en formation initiale à temps plein, en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) et au titre de la formation continue (salariés, demandeurs d'emploi, VAE, VAP).
- Il peut aussi se préparer en 1 an (année spéciale), après un bac+2 ou un niveau bac+2
Le dossier de candidature est à créer en ligne sur le portail eCandidat : candidature.uphf.fr
- Dans le cadre d'une réorientation en milieu d'année, il est possible de démarrer le DUT en janvier, pour un cursus complet de deux ans, en semestres décalés.



PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

SEMESTRES 1 et 2

- économie, organisation de l'entreprise, droit, fondamentaux du marketing ; études et recherches commerciales
- expression communication et culture ; langues étrangères ; TIC ; négociation ; mathématiques et statistiques appliquées ; introduction à la comptabilité
- marchés internationaux ; distribution ; droit des contrats et de la consommation ; statistiques et probabilités appliquées
- marketing opérationnel ; communication commerciale ; comptabilité de gestion ; langues étrangères
- conduite de projet ; Projet Personnel et Professionnel ; développement des compétences relationnelles ; négociation/vente.

SEMESTRES 3 et 4

Cœur des compétences commerciales

- marketing du point de vente
- marketing direct / gestion de la relation client
- gestion financière et budgétaire
- droit commercial
- TIC et multimedia
- E-marketing
- achat et qualité
- approche des marchés étrangers et intelligence économique
- logistique
- management de l'équipe commerciale
- entrepreneuriat
- projet tuteuré
- stage

ET APRÈS

Les diplômés de DUT TC peuvent s'insérer immédiatement dans la vie active dans les secteurs suivants, ou poursuivre des études :

Secteurs d'activités

Commerce de gros et intermédiaires du commerce, banques, assurances, communication, activités immobilières, international

Métiers visés

Chargé de clientèle, chef de rayon, négociateur immobilier, assistant commercial & service achat, consultant en organisation d'événements, chargé de communication d'entreprise, courtier en assurance, chef de produit, webmarketeur.

Poursuite d'études

- Filière courte : Licence professionnelle manager en distribution spécialisée, commercialisation des produits bancaires et d'assurance, collaborateur des activités internationales, gestion des ressources humaines, management des organisations,
- Filière longue : recrutement parallèle aux ESCAE. Master Marketing, Distribution, Communication, E-Commerce, Management international. Magistères de Marketing Direct ou ressources humaines (liste non exhaustive).

ACCOMPAGNEMENT

L'IUT accompagne l'étudiant dans son projet personnel et professionnel.

- aide à la réorientation et à la poursuite d'études,
- certifications en langues et en informatique,
- modules d'accompagnement pour favoriser la réussite,
- ouverture à l'international (concours de négociation en anglais, espagnol ou allemand ; soutenances des projets tuteurés en anglais ; cours en anglais ; stages à l'étranger...).

Les activités proposées amènent l'étudiant à mettre en adéquation souhaits professionnels, aspirations personnelles et capacités en vue d'un parcours de formation cohérent avec le métier choisi. La construction de son projet passe en particulier par la connaissance de soi, l'exploration du monde professionnel, l'appréhension des métiers du secteur d'activité et de leurs exigences.

PARDI LES ENTREPRISES PARTENAIRES

Orange, Lyreco, Auchan, Leroy Merlin, SCNF, 3 Suisses (e-marketing), Banques, Renault, Bombardier, Métro, MG Valdunes, Efficience, Leclerc...

PRATIQUE



Lieu de la formation :
Campus des Tertiales

Rue des Cent-Têtes (centre-ville de Valenciennes)
59313 Valenciennes cedex 9

Formation initiale à temps plein

✉ iut-tc@uphf.fr

Tél : + 33 3 27 51 76 80

Service Formation continue

✉ iut-fca@uphf.fr

Tél : +33 3 27 51 12 54

Service apprentissage

✉ iut-apprentissage@uphf.fr

Tél : +33 3 27 51 11 93

uphf.fr/IUT

**DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE
TECHNOLOGIE - DUT**

**TECHNIQUES DE
COMMERCIALISATION**

iut.
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE
TECHNOLOGIE VALENCIENNES •
CAMBRAI • MAUBEUGE



**Université
Polytechnique**
HAUTS-DE-FRANCE