



## Les Formations de demain

# DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

**EN ANNÉE SPÉCIALE**

### >> CONDITIONS D'ADMISSION

Vous êtes titulaire d'un BTS, DUT, L2 validée ou d'un niveau équivalent.

Le secteur du commerce vous attire,

### >> L'ANNÉE SPÉCIALE

#### TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

vous mènera à une carrière professionnelle en 2 semestres, dans les domaines de la communication, du marketing, de la vente ou de la grande distribution.

Cette formation à l'I.U.T., peut vous apporter :

- Un diplôme complémentaire à votre formation initiale
- Une ouverture sur de nouveaux horizons professionnels
- Une aide au travail de groupe
- Des liens très forts avec les entreprises.

### >> POURSUITE D'ÉTUDES

• Les licences professionnelles dans le domaine de la gestion, de la distribution ou de la banque permettent d'acquérir une formation spécialisée et de valoriser un DUT.

• Certaines licences peuvent être envisagées après demande d'équivalence (économie-gestion, licence d'administration publique...)

• Licences à l'Étranger.

• Les écoles de commerce en admission directe ou après concours

### >> L'ANNÉE SPÉCIALE

#### TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

est un véritable tremplin pour votre avenir professionnel proche.

### >> DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

L'année spéciale de Techniques de Commercialisation est une porte d'entrée dans la vie active.

Une grande partie des titulaires du DUT entrent dans la vie professionnelle. Différents secteurs et métiers sont ouverts :

- |                |                          |
|----------------|--------------------------|
| • Commerce     | • Assurance              |
| • Distribution | • Industrie              |
| • Publicité    | • Entreprise de services |

# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - En année spéciale

## PROGRAMME DES ETUDES

### Premier semestre : 2UE (25h/semaine)

#### >> UE 3.1

##### Cœur de compétences 163 h

• Economie	20h
• Droit	15h
• LV1 Anglais	30h
• Maths	20h
• Informatique	20h
• Expression	20h
• Comptabilité	20h
• Jeu d'Entreprise	18h

#### >> UE3.2

##### Insertion : 195 h

• Marketing	30h
• Négociation	30h
• Distribution	30h
• Communication Commerciale	30h
• Etude et Recherche Commerciale (ERC)	30h
• Théorie des organisations	30h
• Projet Personnel et Professionnel	15h

### Deuxième semestre : 2UE + UE pro (25h/semaine)

#### >> U4.1

##### Cœur de compétences 155 h

• Economie	15h
• Droit	20h
• LV1 Anglais	30h
• Psychosociologie	15h
• Maths	15h
• Informatique	20h
• Expression	20h
• Comptabilité	20h

#### >> UE4.2

##### Insertion 165 h

• Marketing stratégique et opérationnel	30h
• Approche des Marchés Etrangers et Commerce International	30h
• Logistique	20h
• Gestion de la force de vente	20h
• Mercatique du Point de Vente	20h
• Négociation	30h
• Projet Personnel et Professionnel	15h

#### >> UE4.3

##### Professionnelle

- Projet tuteuré
- Stage obligatoire en Entreprise (6 semaines minimum de mi Juin à mi Juillet)

**TOTAL : 678 h**

### >> PROCÉDURE DE RECRUTEMENT :

demander et télécharger votre dossier de candidature :

- par INTERNET : [www.iut-amiens.fr](http://www.iut-amiens.fr)

rubrique "Demande de dossiers" du 20 janvier au 30 mai

Les décisions du jury d'admission sont visibles :

- par INTERNET : [www.iut-amiens.fr](http://www.iut-amiens.fr)

Tous courriers concernant  
les inscriptions sont à adresser à :  
I.U.T AMIENS - Service Scolarité  
Tél. 03 22 53 40 53  
Avenue des Facultés - Le Bailly  
80025 AMIENS CEDEX 1

>> [www.iut-amiens.fr](http://www.iut-amiens.fr)