

Les Formations de demain

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

>> OBJECTIFS

Le département TC de l'IUT d'Amiens se donne pour mission de former en deux ans des futurs responsables et collaborateurs opérationnels, polyvalents, autonomes et performants. Capables de s'adapter aux évolutions des technologies et à l'exigence de nouvelles méthodes de travail, nos diplômés pourront intégrer des secteurs économiques majeurs tels que la vente, la communication, le marketing, la logistique, le commerce international, la grande distribution, les banques, les assurances, l'immobilier...

>> TC, OUI MAIS POUR QUI ?

La candidature est ouverte aux titulaires de bacs généraux, technologiques, voire professionnels ou d'un DAEU, dotés de l'esprit d'entreprise, du sens de la relation, de créativité. Des qualités d'expression écrite et orale sont indispensables.

>> A CHACUN SON PARCOURS

Après une 1ère Année axée sur un enseignement général à caractère commercial, une expérience pratique au travers de la réalisation de stages et de projets (associés à un suivi pédagogique personnalisé), le département TC d'Amiens permet à chaque étudiant de définir son projet professionnel en 2ème Année par deux types de parcours :

- **La formation initiale** : pour les étudiants privilégiant une formation académique, le DUT TC propose d'allier pratique et théorie en alternant des enseignements professionnels favorisant l'insertion à court terme (immédiate ou après L3 Pro) et des enseignements plus théoriques préparant à la poursuite d'études plus longues (Masters, Ecole de Commerce, IAE, etc.)

- **La formation par Alternance** : pour les étudiants souhaitant mettre davantage en pratique leurs connaissances, le DUT TC donne la possibilité d'effectuer la 2ème année dans une entreprise grâce au contrat d'apprentissage ou de professionnalisation afin de favoriser l'accès au premier emploi.

Rythme L-M-M en entreprise et J-V à l'IUT.

>> TC AMIENS C'EST QUOI ?

C'est une formation qui se structure autour de trois piliers fondamentaux :

- **Un programme** qui allie culture générale, des savoir-faire commerciaux, associés à une solide connaissance du monde de l'entreprise.
- **Une équipe d'enseignants et de professionnels** (chefs d'entreprises, responsables commerciaux, cadres supérieurs, professions libérales...).
- **Une pédagogie** qui allie théorie et pratique où le travail en équipe (exposés, projets tuteurés) se conjugue à un investissement plus personnel. C'est une formation assise au cœur de son environnement :
- **Une ouverture sur le monde de l'entreprise** : l'expérience acquise sur le terrain au travers notamment du stage encourage la mise en pratique des connaissances et des compétences. De solides partenariats avec les entreprises favorisent l'intégration de l'étudiant.
- **Une ouverture à l'international** : l'ouverture aux cultures étrangères est incitée par une LV1 et une LV2 OBLIGATOIRE (l'Allemand, l'Espagnol ou l'initiation au Chinois), la possibilité d'effectuer un stage à l'étranger et l'opportunité d'effectuer au sein du programme ERASMUS le 3ème semestre chez l'un de nos partenaires universitaires européens (Irlande, Espagne, Hongrie, Danemark).
- **Une ouverture à l'innovation** : des pratiques pédagogiques innovantes accompagnent l'étudiant dans le cadre de son projet personnel et professionnel.

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

CONTENU DE LA FORMATION

| Premier semestre | | 431 h | Troisième semestre | | 426 h |
|---|---|---------------------------|-------------------------------|--|-------|
| UE 11 15 ECTS 209 h | Organisation de l'entreprise | 27 h | UE 31 15 ECTS 215 h | Expression communication culture 3 | 27 h |
| | Fondamentaux du marketing | 27 h | | Anglais 3 | 30 h |
| | Concepts et stratégies marketing | 27 h | | LV2. 3 | 30 h |
| | Economie générale 1 | 27 h | | Statistiques probabilités appliquées | 27 h |
| | Droit principes généraux | 27 h | | Gestion financière et budgétaire | 27 h |
| Projet Personnel Professionnel 1 | 25 h | P.P.P. 3 | 27 h | | |
| Etudes et Recherches Commerciales 2 | 27 h | Droit commercial | 20 h | | |
| Activités transversales 1 | 22 h | T.I.C. 3 | 27 h | | |
| UE 12 15 ECTS 222 h | Psychologie sociale de la communication | 27 h | UE 32 15 ECTS 211 h | Marketing du point de vente | 27 h |
| | Expression communication culture 1 | 27 h | | Négociation 3 | 27 h |
| | Anglais 1 | 30 h | | Communication commerciale 2 | 27 h |
| | LV2 1 | 30 h | | Marketing direct –gestion relation client | 27 h |
| | Technologie de l'information et communication 1 | 27 h | | Environnement international 2 | 27 h |
| | Négociation 1 | 27 h | | Logistique | 27 h |
| | Introduction à la comptabilité | 27 h | | Economie générale 2 | 27 h |
| Mathématiques et statistiques appliquées | 27 h | Activités transversales 2 | 22 h | | |
| Deuxième semestre | | 444 h | Quatrième semestre | | 319 h |
| UE 21 10 ECTS 162 h | Statistiques appliquées, probabilités | 27 h | UE 41 10 ECTS 168 h | Expression communication culture 4 | 27 h |
| | T.I.C. 2 | 27 h | | Anglais 4 | 30 h |
| | Environnement international 1 | 27 h | | LV2. 4 | 30 h |
| | Distribution | 27 h | | Environnement international 3 | 27 h |
| | E.R.C. 2 | 27 h | | e-marketing | 27 h |
| Droit des contrats et de la consommation | 27 h | droit du travail | 27 h | | |
| UE 22 10 ECTS 188 h | Comptabilité de gestion | 27 h | UE 42 10 ECTS 151 h | Psychologie sociale des organisations | 27 h |
| | Marketing opérationnel | 27 h | | Management de l'équipe commerciale | 27 h |
| | Communication commerciale 1 | 27 h | | Achat et qualité | 27 h |
| | Expression communication culture 2 | 27 h | | Stratégie d'entreprise | 27 h |
| | Anglais 2 | 30 h | | Entrepreneuriat | 27 h |
| | LV2. 2 | 30 h | | Activités transversales 3 | 16 h |
| Anglais : Activités transversales | 20 h | | | | |
| UE 23 10 ECTS 94 h | Négociation 2 | 27 h | UE 43 10 ECTS | Projet tutoré : mise en situation professionnelle (180h) | |
| | P.P.P. 2 | 25 h | | Stage professionnel 2 (8 semaines minimum) | |
| | Développement compétences relationnelles | 27 h | | | |
| | Conduite de projet | 15 h | | | |
| | Projet tutoré : description et planification (120h) | | | | |
| Stage professionnel 1 (2 semaines minimum) Déc. Janv. | | | | | |

>> LES DEBOUCHES

Formation universitaire professionnalisante alliant culture générale, connaissance de l'entreprise et apprentissage des techniques commerciales, le DUT TC garantit une insertion sur le marché du travail et permet d'entreprendre une poursuite d'études.

• **Les Débouchés Professionnels** : en étroite collaboration avec les milieux professionnels, la formation dispensée épouse au mieux les compétences attendues pour exercer les métiers proposés par des secteurs comme l'assurance, la banque, la distribution, l'immobilier...

• **Les Poursuites d'Etudes** : le DUT TC offre la possibilité de poursuivre des études courtes (Licence Professionnelle, ...) ou longues (Ecoles de Commerce, L3, Masters). En outre il permet également de s'inscrire à certains concours de la fonction publique ou d'envisager un cursus à l'étranger.

>> PROCÉDURE DE RECRUTEMENT :

demander et télécharger votre dossier de candidature :

- par **INTERNET** : www.iut-amiens.fr

rubrique "Demande de dossiers" du 20 janvier au 20 mars

Lien direct avec **PARCOURS SUP**

entretien oral pour les dossiers retenus

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