

M121 Outils méthodologiques									
Bureautique TIC			20	20	2				
Mathématiques appliquées		30		30	2				
Projet personnel professionnel		28		28	2				
M122 Outils de la relation interpersonnelle									
Négociation		20		20	3				
Expression communication		30		30	3				
Anglais		20	20	40	3				
Langues 2		28		28	2				
Apprendre et travailler autrement		14		14	1				
Total UE12		170	40	210					
TOTAL SEMESTRE 1	58	252	40	350	30				

SEMESTRE 2									
UE21 –Outils de l'analyse mercatique									
M211 Analyse des marchés									
Mercatique fondamentale	12	14		26	2				
Projets personnel et professionnel		18		18					
Etudes et recherches commerciales	10	20		30	2				
Approche des marchés étrangers		14		14	2				
M212 Techniques de gestion									
Informatique appliquée			20	20	2				
Statistiques appliquées		10		10	2				
Comptabilité de gestion	6	14		20	2				
Total UE21	28	90	20	138					
UE22 – Outils de la relation commerciale									
M221 Outils de la relation commerciale									
Communication commerciale		20		20	2				
Expression et culture		30		30	2				
Anglais		20	20	40	2				
Psychosociologie de la communication	12	24		36	2				
M222 Vente et distribution									
Distribution	16	16		32	2				
Droit et commerce	20	20		40	2				
Mercatique directe		16		16	2				
Négociation		30		30	2				
Langue 2		28		28	2				
Apprendre et travailler autrement		14		14					
Total UE22	48	218	20	286					
TOTAL SEMESTRE 2	76	308	40	424	30				

(* types d'examen : contrôle continu (CC) - écrit, oral / contrôle terminal (CT) - écrit, oral / épreuve pratique (EP)

SEMESTRE 3

Intitulé et nature des UE	Volume horaire			Total horaire	Crédits européens	Type examen			
	CM	TD	TP			coef CC	coef CT	coef EP	Total coef
SEMESTRE 3									
UE31- Cœur de compétences commerciales									
M311 Techniques commerciales									
Mercatique opérationnelle	10	20		30	2				
Anglais			30	30	2				
Négociation		30		30	2				
Techniques de commerce international		14		14	2				
M 312 Outils de la relation client									
Communication commerciale	10	20		30	2				
Droit et commerce	4	4		8	2				
Mercatique du point de vente	10	20		30	2				
Total UE31	34	108	30	172					
UE32 – Module complémentaire									
M321 Développement aptitudes personnelles									
Psychosociologie des organisations	10	30		40	2				
Projet personnel et professionnel		10		10	1				
Expression et communication prof.		30		30	2				
M322 Compétences opérationnelles									
Statistique appliquée		20		20	2				
Droit du travail	18	20		38	2				
Animation force de vente		14		14	2				
Langue 2		24		24	2				
Apprendre à travailler autrement		14		14	2				
Total UE32	28	162		190					
TOTAL SEMESTRE 3	62	270	30	362	30				

SEMESTRE 4									
UE41 – Techniques commerciales avancées									
M411 Cœur de compétences commerciales									
Stratégie qualité	14	24		38	2				
Anglais		16	24	40	2				
Stratégie de distribution	10	30		40	2				
Gestion de la relation client		20		20	2				
TIC et multimédia			24	24	1				
Total UE41	24	90	48	162					
UE42 – Module complémentaire									
M412 Insertion DUT									
Problématiques économiques appliquée	14	14		28	2				
Projet personnel et professionnel		10		10	1				
Négociation		24		24	2				
Gestion financière et budgétaire	14	14		28	2				

Mercatique stratégique	10	20		30	2				
Langue 2		24		24	2				
Apprendre à travailler autrement		14		14	1				
Total UE42	38	120		158					
UE43 – Activité professionnelles									
Stage 13 semaines					10				
Projet tuteurés 300 heures									
Total UE43									
TOTAL SEMESTRE 4	62	210	48	320	30				

(* types d'examen : contrôle continu (CC) - écrit, oral / contrôle terminal (CT) - écrit, oral / épreuve pratique (EP))

■ Modalités de contrôle des connaissances

Régime général

Le contrôle des connaissances est organisé par semestre, par unité d'enseignement, par module, et par discipline, sous forme de contrôle continu

Le travail et les résultats sont appréciés et sanctionnés chaque semestre par le Conseil des Professeurs (ensemble des enseignants permanents et associés ayant noté l'étudiant pendant l'année en cours, présidé par le Chef de Département).

Dans chaque matière, l'appréciation résulte de :

- la notation

Les travaux écrits ou oraux sont notés de 0 à 20 dans toutes les disciplines.

- l'évaluation

Afin de compléter la notation chiffrée, chaque enseignant évalue un certain nombre de facteurs difficilement quantitatifs mais néanmoins déterminants quant au jugement que les jurys pourront porter sur la valeur à la fois professionnelle et humaine de l'étudiant (dynamisme, sens des responsabilités, esprit d'initiative...)

Validation

Capitalisation : chaque UE est affectée d'un coefficient et d'une valeur en Crédits Européens.

Une UE est validée et capitalisée, c'est-à-dire définitivement acquise, lorsque l'étudiant a obtenu une moyenne pondérée $\geq 10/20$ par compensation entre les notes de chaque matière de l'UE.

Chaque UE validée permet à l'étudiant d'acquérir les Crédits Européens correspondants.

Compensation : une compensation s'effectue au niveau de chaque semestre (S1 - S2). La note semestrielle (S1 ou S2) est calculée à partir de la moyenne des notes des UE du semestre affectées des coefficients.

Le semestre est validé si la moyenne générale des notes des UE pondérées par les coefficients est $\geq 10/20$.

De plus, une compensation est calculée entre les deux semestres de l'année (S1/S2).

STAGE

Le diplôme est délivré après que l'étudiant a effectué un stage qui lui permet une mise en situation professionnelle de 10 semaines minimum en France ou à l'étranger.

LES DEBOUCHES

Le DUT Techniques de Commercialisation permet :

- d'entrer dans la vie active, avec tous les atouts d'une formation universitaire à vocation professionnelle, dans des secteurs d'activité variés (grande distribution, banques, assurances, services commerciaux des entreprises industrielles...) pour exercer des métiers multiples (agents de vente commercialisant un produit, acheteurs, spécialistes de la préparation de la vente, des études de marché des circuits de distribution...)

mais aussi

- de poursuivre des études en France à l'Université en Licence ou en Master (Institut Universitaire Professionnalisé, Maîtrise de Science de Gestion, en Ecole de Commerce ou à l'étranger dans l'une des universités partenaires).

CONTACTS

Responsable de formation : M. Pierre DEPLANCHE

Scolarité –: *Dante Parini* 03 80 39 64 02

Secrétariat pédagogique : Monique Pouget 03 86 49 28 30

Composante(s) de rattachement : Institut Universitaire de Technologie de DIJON - B.P. 17867 - 21078 DIJON Cedex

Site internet : <http://iutdijon.u-bourgogne.fr>