

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Contacts

I.U.T. - 12, rue de la Fonderie - 71200 LE CREUSOT

Site Web : <http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr>

Tél. 03.85.73.10.00 - FAX. 03.85.73.10.99

Responsable : Isabelle SANT

Tél. 03.85.73.10.33

Isabelle.sant@u-bourgogne.fr

Secrétariat : Carmen MILLARD

Tél. 03.85.73.10.30

Carmen.millard@u-bourgogne.fr

Directeur des études :

Karine DAIRE

Tél. 03.85.73.10.35

karine.daire@u-bourgogne.fr

Christelle gauthard

Tél. 03.85.73.10.312

Christelle.gauthard@u-bourgogne.fr

Scolarité

Tél. 03.85.73.10.10

scola@iutlecreusot.u-bourgogne.fr

Objectifs de la formation et débouchés

Objectifs de la formation :

L'objectif de ce DUT est de former de futurs collaborateurs capables :

- d'occuper des fonctions d'encadrement dans le secteur commercial
- de commercialiser des produits et des services
- de gérer et développer une clientèle
- d'organiser et mettre en place des secteurs de vente
- de participer à la politique marketing d'une entreprise.

Débouchés :

Les étudiants trouvent du travail dans les secteurs du commerce, de la distribution, de la banque, des assurances et de la communication. La diversité des matières enseignées leur permet d'exercer une grande variété de fonctions différentes, comme par exemple : *Attaché commercial de biens culturels, sportifs ou touristiques, de biens intermédiaires ou d'équipements, Chargé d'études commerciales, Responsable d'agence, de magasin, manager métier de l'hypermarché, Chef de produit, Spécialiste de la préparation des ventes, d'études de marché, de la publicité, de la commercialisation, Conseiller financier, Chargé de clientèle, Assistant dans un service export etc...*

Poursuite d'études en :

Elles concernent 68 % de nos étudiants

- Licences professionnelles
- Second cycle universitaire (licence, Maîtrise de Sciences Économiques et de Gestion, A.E.S. etc.)
- Écoles de Commerce (ESCAE etc.)
- Année spéciale en I.U.T. assurant une double compétence
- Poursuite d'études à l'étranger (Angleterre, Allemagne, Espagne,...) dans le cadre du DUETI

Modalités d'admission

Les candidats préparant le baccalauréat ou déjà titulaires de celui-ci sont admis sur dossier via la procédure POS-TBAC.

Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats scolaires des deux dernières années d'études. Les candidats doivent être titulaires du baccalauréat au moment de la rentrée.

Organisation et descriptif des études

L'enseignement se déroule sur un minimum de 60 semaines réparties en 4 semestres ; le dernier semestre est complété par un stage de 2 semaines au 2^{ème} semestre et un stage d'au moins 8 semaines au 4^{ème} semestre.

L'enseignement comporte des cours magistraux, des travaux dirigés et des travaux pratiques en petits groupes.

Le contrôle des connaissances et des aptitudes est assuré en continu durant toute la durée des études.

La validation de chaque semestre, ainsi que l'attribution du diplôme sont soumis à la décision d'un jury composé des enseignants et de professionnels.

Les sportifs de haut niveau peuvent être accueillis avec un statut particulier qui leur permet de préparer le DUT en 4 ans : chaque "année d'études" est étalée sur 2 ans, afin d'alléger l'emploi du temps et permettre les entraînements sportifs et les déplacements pour les compétitions nationales et internationales.

Modalités de contrôle des connaissances

Dans chaque matière, un contrôle continu a lieu tout au long du semestre sous forme d'interrogations écrites et/ou orales et d'évaluation de travaux pratiques.

Programme des études

SEMESTRE 1

UE 11 : Découverte de l'environnement professionnel		Coef	Crédits
<i>M111 Environnement économique et juridique</i>			15
	Economie générale	1	
	Organisation de l'entreprise	1	
	Droit : principes généraux	1	
<i>M112 Gestion commerciale de l'entreprise</i>			
	Introduction à la comptabilité	1	
	Introduction à la mercatique	1	
	Logistique	1	
UE 12 : Outils du développement personnel et professionnel			15
<i>M121 Outils méthodologiques</i>			
	Bureautique TIC	1	
	Mathématiques appliquées	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
<i>M122 Outils de la relation interpersonnelle</i>			
	Négociation	1	
	Expression communication	1	
	Anglais	1	
	Espagnol, allemand ou anglais renforcé	1	
<i>AUTRES</i>			
	Adaptation à l'environnement professionnel		
	Apprendre et travailler autrement		
	Applications professionnelles		
	Totaux Semestre 1	13	30

SEMESTRE 2

UE 21 : Outils de l'analyse mercatique		Coef	Crédits
<i>M211 Analyse des marchés</i>			12
	Mercatique fondamentale	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
	Etudes et recherches commerciales	1	
	Approche des marchés étrangers	1	
<i>M212 Techniques de gestion</i>			
	Informatique appliquée	1	
	Statistiques appliquées, probabilités initiation	1	
	Comptabilité de gestion	1	
UE 22 : Outils de la relation commerciale			12
<i>M221 Langages et communication</i>			
	Communication commerciale	1	
	Expression et culture	1	
	Anglais	1	
	Espagnol, allemand ou anglais renforcé	1	
	Psychosociologie de la communication	1	
<i>M222 Vente et distribution</i>			
	Distribution	1	
	Droit et commerce	1	
	Mercatique directe	1	
	Négociation-Vente	1	
UE 23 : Activités professionnelles			12
	Stage (2 semaines minimum)	1	
	Projet tuteuré	1	
<i>AUTRES</i>			
	Adaptation à l'environnement professionnel		

	Apprendre et travailler autrement		
	Totaux Semestre 2	18	30

SEMESTRE 3 Insertion professionnelle DUT

UE 31 : Cœur des compétences commerciales		Coef	Crédits
<i>M311</i>	<i>Techniques commerciales</i>		15
	Mercatique opérationnelle	1	
	Anglais	1	
	Espagnol, allemand ou anglais renforcé	1	
	Négociation – Vente	1	
	Techniques du commerce international	1	
<i>M312</i>	<i>Outils de la relation client</i>		
	Communication commerciale	1	
	Droit et commerce	1	
	Mercatique du point de vente	1	
UE 32DUT : Insertion professionnelle DUT			15
<i>M321DUT</i>	<i>Développement aptitudes perso</i>		
	Psychosociologie des organisations	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
	Expression et communication	1	
<i>M322DUT</i>	<i>Compétences opérationnelles</i>		
	Statistiques et probabilités appliquées	1	
	Droit du travail	1	
	Animation de la force de vente	1	
<i>AUTRES</i>			
	Adaptation à l'environnement professionnel		
	Apprendre et travailler autrement		
	Totaux Semestre 3	14	30

Semestre 4 – Insertion professionnelle DUT

UE 41 : Techniques commerciales avancées		Coef	Crédits
<i>M411</i>	<i>Cœur des compétences commerciales</i>		7
	Stratégie qualité	1	
	Anglais	1	
	Espagnol, allemand ou anglais renforcé	1	
	Stratégies de distribution	1	
	Gestion de la relation client	1	
	T.I.C. et multimédia	1	
UE 42DUT : Insertion professionnelle			7
<i>M421DUT</i>	<i>Insertion DUT</i>		
	Problématiques économiques appliquées	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
	Négociation Achat	1	
	Gestion financière et budgétaire	1	
	Mercatique stratégique	1	
<i>AUTRES</i>			
	Adaptation à l'environnement professionnel ³⁵		
	Apprendre et travailler autrement ³⁵		
UE 43 : Activités professionnelles			16
	Stage (10 semaines minimum)	3	
	Projet tuteuré	2	
	Totaux Semestre 4 - DUT	17	30

Projet Personnel et Professionnel (PPP)

Des activités pédagogiques permettent à l'étudiant d'être mis face à son devenir professionnel. Ces modules de formation lui permettront de se positionner vers des secteurs d'activité, des métiers ou des perspectives de poursuite d'études.

L'étudiant doit, à l'issue du semestre 1, se situer par rapport à un secteur d'activité ou à un métier. Cette réflexion doit le conduire à orienter la recherche de son 1er stage vers des secteurs d'activité identifiés.

L'étudiant doit, au cours du semestre 2, apprendre à mieux se connaître et être notamment capable d'élaborer un dossier pertinent pour engager ses futures stratégies de recherches d'emploi ou de parcours de formation. L'étudiant doit, au cours du

semestre 3, être capable d'identifier les offres d'emplois ou de formation en cohérence avec ses recherches effectuées au cours des semestres 1 et 2 et de connaître les différents outils et connaissances à mobiliser pour faire acte de candidature. Cette réflexion doit le conduire à être capable de formuler et argumenter ses objectifs en terme de parcours de formation sur les semestres 3 et 4.

MODALITÉS DE VALIDATION DES SEMESTRES ET D'OBTENTION DU D.U.T.

Extraits des articles 20 et 24 de l'arrêté du 3 Août 2005 :

La validation d'un semestre est acquise de droit lorsque l'étudiant a obtenu à la fois :

- a) Une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 dans chacune des unités d'enseignement ;
- b) la validation des semestres précédents, lorsqu'ils existent.

Lorsque les conditions posées ci-dessus ne sont pas remplies, la validation est assurée, sauf opposition de l'étudiant, par une compensation organisée entre deux semestres consécutifs sur la base d'une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 et d'une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 dans chacune des unités d'enseignement constitutives de ces semestres. le semestre servant à compenser ne peut être utilisé qu'une fois au cours du cursus.

En outre, le directeur de l'IUT peut prononcer la validation d'un semestre sur proposition du jury.

La validation de tout semestre donne lieu à l'obtention de l'ensemble des unités d'enseignement qui le composent et des crédits européens correspondants.

Le diplôme universitaire de technologie, portant mention de la délibération du jury, de la spécialité correspondante et, s'il y a lieu, de l'option suivie, est délivré par le président de l'université sur proposition du jury, dès lors que les quatre semestres sont validés.

La délivrance du diplôme universitaire de technologie donne lieu à l'obtention de l'ensemble des unités d'enseignement qui le composent et des crédits européens correspondants.