

# DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## "Année Spéciale"

### 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 Aubin DAIRE

Tél. 03.85.73.10.35

[aubin.daire@u-bourgogne.fr](mailto:aubin.daire@u-bourgogne.fr)

#### Secrétariat : Carmen MILLARD et MARYSE LAGRANGE

Tél. 03.85.73.10.30

[carmen.millard@u-bourgogne.fr](mailto:carmen.millard@u-bourgogne.fr)

[maryse.lagrange@u-bourgogne.fr](mailto:maryse.lagrange@u-bourgogne.fr)

#### Scolarité

Tél. 03.85.73.10.10

[scola-lecreusot@u-bourgogne.fr](mailto:scola-lecreusot@u-bourgogne.fr)

### Objectifs de la formation et débouchés

#### Objectifs de la formation :

L'objectif de ce DUT est de former de futurs employés et cadres commerciaux capables :

- De gérer un point de vente
- De gérer et développer une clientèle
- D'occuper des fonctions d'encadrement de la force de vente dans le secteur commercial ou industriel
- De mettre en marché de nouveaux produits ou services dans les domaines de la grande consommation et dans le domaine industriel.
- De prospecter et développer une clientèle.
- D'organiser et mettre en place des secteurs de vente.
- De participer à la politique marketing d'une entreprise.
- D'organiser une campagne de communication.
- De sélectionner des fournisseurs (marketing amont).
- De gérer un service d'import export.

#### Débouchés :

Les étudiants trouvent du travail dans les secteurs du commerce, de la distribution, de la banque, des assurances, du travail temporaire, de l'immobilier, de l'industrie, de la culture et du sport, de l'import export et de la communication. La diversité des matières enseignées leur permet d'exercer une grande variété de fonctions différentes, comme par exemple : *gestionnaire commercial de biens culturels, sportifs ou touristiques, de biens intermédiaires ou d'équipements, chargé d'études commerciales, responsable d'agence, de magasin, manager de rayon d'hypermarché, chef de produit, spécialiste de la préparation des ventes, chargé de publicité, Conseiller financier, Chargé de clientèle, Assistant dans un service export, etc.*

#### Poursuite d'études en :

- Licences professionnelles tertiaires.
- Second cycle universitaire (licence, Master de Sciences Économiques et de Gestion, Master d'A.E.S. etc.)
- I.U.P.
- I.U.F.M.
- Écoles de Commerce (ESC, etc.)
- Année spéciale en I.U.T. assurant une double compétence
- Poursuite d'études à l'étranger BA et MBA (Angleterre, Allemagne, Espagne, ...).

## Modalités d'admission

Les candidats de niveau bac + 2 ou bénéficiant d'une validation d'acquis sont admis sur dossier.  
Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des dossiers présentés.

## Organisation et descriptif des études

*La formation* se déroule sur 10 mois.

*L'enseignement* comporte, 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.

*L'attribution du diplôme* est soumise à la décision d'un *jury* composé des enseignants et de professionnels.

## Modalités de contrôle des connaissances

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

## MODALITÉS D'OBTENTION DU D.U.T.

La validation de l'année de formation est acquise lorsque l'étudiant a obtenu à la fois :

- 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.

En outre, le directeur de l'IUT peut prononcer l'obtention du DUT sur proposition du jury.

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.

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.

## Programme des études

<b>UE 1 : Cœur de compétence</b>		Coef	Crédits
	Expression et culture	1	10
	Statistiques appliquées à la gestion commerciale	1	
	Informatique appliquée	1	
	Anglais	1	
	Techniques de valorisation de soi et de recherche d'emploi	1	
<b>UE 2 Environnement d'entreprise</b>			15
	Organisation	1	
	Psycho-sociologie	1	
	Economie	1	
	Droit	1	
	Gestion comptable et financière	1	
	Logistique	1	
	Qualité	1	
	Stratégie	1	
	Management	1	
	Création/reprise d'entreprise	1	
<b>UE 3 : Techniques marketing</b>			15
	Méthodologie de l'étude de marché	1	
	Marketing fondamental	1	
	Marketing spécialisé	1	
	Communication commerciale	1	
	Gestion de la relation client	1	
	Distribution	1	
	Marketing du point de vente	1	
	E- Commerce et E- Marketing	1	
<b>UE 4 : Techniques de négociation</b>			10
	Négociation vente	1	
	Négociation achat	1	
	Gestion de la force de vente	1	
	Approche des marchés étrangers et commerce international	1	
<b>UE 5 : Activités professionnelles</b>			10
	Stage (8 semaines minimum)	3	
	Projet tuteuré	3	