

Domaine

Droit, Économie, Gestion

Modalités de formation

Formation initiale
Formation continue
En alternance

Effectifs

Capacité d'accueil : 112 étudiants

Lieu(x) de formation

Institut Universitaire de Technologie de
l'Aisne (site de Laon)

Contact

03 23 26 25 92

secretariat-tc@u-picardie.fr

Candidature

[https://www.u-
picardie.fr/formation/candidater-s-
inscrire/](https://www.u-picardie.fr/formation/candidater-s-inscrire/)

Formation continue

Contact :

Anne-Sophie Duvinage

03 23 26 30 72

anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr

Demander une étude personnalisée de

financement : [https://www.u-
picardie.fr/sfcu/node/financement](https://www.u-picardie.fr/sfcu/node/financement)

En savoir plus sur la Formation

continue : <https://www.u-picardie.fr/sfcu/>

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Les plus de cette formation

Le DUT «Techniques de Commercialisation» (TC) a pour but de former des collaborateurs directs, des directeurs et chefs de services commerciaux des entreprises industrielles, de distribution et de services.

Compétences

À l'issue de la formation, les compétences validées sont :

- Gérer un point de vente, un portefeuille client, une gamme de produit
- Coordonner une équipe de vente, des actions commerciales
- Mettre en place des actions commerciales destinées à développer le chiffre d'affaires d'un point de vente ou un portefeuille client (promotions, communications, prospections...)

Conditions d'accès

Niveau Bac

Après la formation

Poursuite d'études

La majorité des étudiants poursuivent leurs études :

- Licence Économie-Gestion en alternance proposée à Laon
- Licence d'économie ou de gestion
- École de commerce

Débouchés professionnels

Il prépare aux emplois de cadres dans différents services : le service des ventes, le service des achats et des stocks, le service de la promotion des ventes et de la publicité, le service des études économiques et commerciales.

Secteurs d'activités (visés par la formation)

- Banques et assurances (agence ou siège social), gestion de patrimoine
- Immobilier
- Import export
- Marketing
- Communication, événementiel
- Distribution (commerce de détail, commerce de gros, grande distribution, etc.)
- E-commerce
- Services
- Industrie

Organisation

La formation se déroule sur 4 semestres de 16 semaines avec un stage de 4 semaines au semestre 2 et un stage de 8 semaines minimum au semestre 4.

Volume horaire : 1620 h d'enseignement et 300h de projets tuteurés, 120 Crédits ECTS

Période de formation

septembre à juin N+1

Contrôle des connaissances

Contrôle continu.

Responsable(s) pédagogique(s)

Christophe Terrien

christophe.terrien@u-picardie.fr

Références & certifications

Identifiant RNCP : 2927

Codes ROME :

- D15 : Grande distribution
- C11 : Assurance
- D14 : Force de vente
- D15 : Grande distribution
- E11 : Edition et communication

Codes FORMACODE :

- 34581 : Technico-commercial

Codes NSF :

- 312 : Commerce, vente

Programme

DUT TC SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER					16
- M1201 Psychologie sociale de la communication	27	12	15		
- M1202 Expression communication culture 1	27		27		
- M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	30		30		
- M1204 LV2 : Langues vivantes de spécialité 1	27		27		
- M1205 Technologie de l'information et de la communication	27		27		
- M1206 Négociation 1	27		27		
- M1207 Introduction à la comptabilité	27	12	15		
- M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	27		27		
- M1209 Apprendre autrement	1		1		
- BONUS UE2 S1					
UE11 DECOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL					14
- M1101 Organisation des entreprises	27	12	15		
- M1102 Fondamentaux du marketing	27	12	15		
- M1103 Concepts et stratégies marketing	27	12	15		
- M1104 Economie générale 1	27	12	15		
- M1105 Droit principes généraux	27	12	15		
- M1106 Projet personnel et professionnel 1	20	5	15		
- M1107 Etude de recherches commerciales 1	27	12	15		
- M1108 Activités transversales 1	30		30		
- BONUS UE1 S1					
DUT TC SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE21 TRAITER L'INFORMATION					9
- M2101 Statistiques appliquées, probabilités	27		27		
- M2102 Technologie de l'information et de la communication 2	27		27		
- M2103 Environnement international 1 : marchés internationaux	27	12	15		
- M2104 Distribution	27	12	15		
- M2105 Etudes et recherches commerciales 2	27	12	15		
- M2106 Droits des contrats et de la consommation	27	12	15		
- BONUS UE1 S2					
UE22 AGIR SUR LES MARCHES					10
- M2201 Comptabilité de gestion	27	12	15		
- M2202 Marketing opérationnel	27	12	15		

DUT TC SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- M2203 Communication commerciale 1	27	12	15		
- M2204 Expression communication culture 2	27		27		
- M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	30		30		
- M2206 Anglais : activités transversales	20		20		
- M2207 LV2 : Langues vivantes de spécialité 2	27		27		
- M2208 Apprendre autrement	1		1		
- BONUS UE2 S2					
UE23 SE PROFESSIONNALISER					11
- M2301 Négociation 2	27		27		
- M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	25		25		
- M2303 Développement des compétences relationnelles	27		27		
- M2304 Projet tutoré : conduite de projet	5	5			
- M2305 Projet tutoré : description et planification de projet					
- M2306 Stage professionnel 1					
- BONUS UE3 S2					

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER					16
- M1201 Psychologie sociale de la communication	27	12	15		
- M1202 Expression communication culture 1	27		27		
- M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	30		30		
- M1204 LV2 : Langues vivantes de spécialité 1	27		27		
- M1205 Technologie de l'information et de la communication	27		27		
- M1206 Négociation 1	27		27		
- M1207 Introduction à la comptabilité	27	12	15		
- M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	27		27		
- M1209 Apprendre autrement	1		1		
- BONUS UE2 S1					
UE11 DECOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL					14
- M1101 Organisation des entreprises	27	12	15		
- M1102 Fondamentaux du marketing	27	12	15		
- M1103 Concepts et stratégies marketing	27	12	15		
- M1104 Economie générale 1	27	12	15		
- M1105 Droit principes généraux	27	12	15		
- M1106 Projet personnel et professionnel 1	20	5	15		
- M1107 Etude de recherches commerciales 1	27	12	15		
- M1108 Activités transversales 1	30		30		
- BONUS UE1 S1					

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 1 BONUS SPORT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE11 DECOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL BONUS SPORT					14
- BONUS SPORT UE11					
- M1101 Organisation des entreprises	27	12	15		
- M1102 Fondamentaux du marketing	27	12	15		
- M1103 Concepts et stratégies marketing	27	12	15		

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 1 BONUS SPORT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- M1104 Economie générale 1	27	12	15		
- M1105 Droit principes généraux	27	12	15		
- M1106 Projet personnel et professionnel 1	20	5	15		
- M1107 Etude de recherches commerciales 1	27	12	15		
- M1108 Activités transversales 1	30		30		
UE12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER BONUS SPORT					16
- BONUS SPORT UE12					
- M1201 Psychologie sociale de la communication	27	12	15		
- M1202 Expression communication culture 1	27		27		
- M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	30		30		
- M1204 LV2 : Langues vivantes de spécialité 1	27		27		
- M1205 Technologie de l'information et de la communication	27		27		
- M1206 Négociation 1	27		27		
- M1207 Introduction à la comptabilité	27	12	15		
- M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	27		27		
- M1209 Apprendre autrement	1		1		

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE21 TRAITER L'INFORMATION					9
- M2101 Statistiques appliquées, probabilités	27		27		
- M2102 Technologie de l'information et de la communication 2	27		27		
- M2103 Environnement international 1 : marchés internationaux	27	12	15		
- M2104 Distribution	27	12	15		
- M2105 Etudes et recherches commerciales 2	27	12	15		
- M2106 Droits des contrats et de la consommation	27	12	15		
- BONUS UE1 S2					
UE22 AGIR SUR LES MARCHES					10
- M2201 Comptabilité de gestion	27	12	15		
- M2202 Marketing opérationnel	27	12	15		
- M2203 Communication commerciale 1	27	12	15		
- M2204 Expression communication culture 2	27		27		
- M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	30		30		
- M2206 Anglais : activités transversales	20		20		
- M2207 LV2 : Langues vivantes de spécialité 2	27		27		
- M2208 Apprendre autrement	1		1		
- BONUS UE2 S2					
UE23 SE PROFESSIONNALISER					11
- M2301 Négociation 2	27		27		
- M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	25		25		
- M2303 Développement des compétences relationnelles	27		27		
- M2304 Projet tutoré : conduite de projet	5	5			
- M2305 Projet tutoré : description et planification de projet					
- M2306 Stage professionnel 1					
- BONUS UE3 S2					

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 2 BONUS SPORT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE23 SE PROFESSIONNALISER BONUS SPORT					11
- BONUS SPORT UE23					
- M2301 Négociation 2	27		27		
- M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	25		25		
- M2303 Développement des compétences relationnelles	27		27		
- M2304 Projet tutoré : conduite de projet	5	5			
- M2305 Projet tutoré : description et planification de projet					
- M2306 Stage professionnel 1					
UE21 TRAITER L'INFORMATION BONUS SPORT					9
- BONUS SPORT UE21					
- M2101 Statistiques appliquées, probabilités	27		27		
- M2102 Technologie de l'information et de la communication 2	27		27		
- M2103 Environnement international 1 : marchés internationaux	27	12	15		
- M2104 Distribution	27	12	15		
- M2105 Etudes et recherches commerciales 2	27	12	15		
- M2106 Droits des contrats et de la consommation	27	12	15		
UE22 AGIR SUR LES MARCHES BONUS SPORT					10
- BONUS SPORT UE22					
- M2201 Comptabilité de gestion	27	12	15		
- M2202 Marketing opérationnel	27	12	15		
- M2203 Communication commerciale 1	27	12	15		
- M2204 Expression communication culture 2	27		27		
- M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	30		30		
- M2206 Anglais : activités transversales	20		20		
- M2207 LV2 : Langues vivantes de spécialité 2	27		27		
- M2208 Apprendre autrement	1		1		
DUT TC ALTERNANCE SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS SPORT/ENGAGEMENT SEMESTRE 3					
UE31 ELARGIR SES COMPETENCES EN GESTION					15
- M3101 Expression communication culture 3	27		27		
- M3102 Anglais : langue vivante de spécialité 3	30		30		
- M3104C Statistiques probabilités appliquées	27		27		
- M3105C Gestion financière et budgétaire	27	12	15		
- M3107C Droit commercial	27	12	15		
- M3108C Technologie de l'information et de la communication 3	27		27		
UE32 DEVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES					15
- M3201 Marketing du point de vente	27	12	15		
- M3202 Négociation 3	27		27		
- M3203 Communication commerciale 2	27	12	15		
- M3204 Marketing direct / Gestion de la relation client	27	12	15		
- M3205 Environnement international 2 : approche des marchés	27	12	15		
- M3206 Logistique	27	12	15		

DUT TC ALTERNANCE SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
- M3207C Economie générale 2	27	12	15		
- M3208C Activités transversales 2	22		22		
DUT TC ALTERNANCE SEMESTRE 4	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS SPORT/ENGAGEMENT SEMESTRE 4					
UE41 S'ADAPTER AUX EVOLUTIONS					
					9
- M4101 Expression communication culture 4	27		27		
- M4102 Anglais : langue vivante de spécialité 4	30		30		
- M4104 Environnement international 3 : technique de commerce	27	12	15		
- M4105C E-Marketing	27	12	15		
- M4106 Droit du travail	27	12	15		
UE42 MAITRISER LES OUTILS DE MANAGEMENT					
					8
- M4201C Psychologie sociale des organisations	27	12	15		
- M4202 Management de l'équipe commerciale	27		27		
- M4203 Achat et qualité	27	12	15		
- M4204C Stratégie d'entreprise	27	12	15		
- M4205 Entrepreneuriat	27	5	22		
- M4206C Activités transversales 3	16		16		
UE43 S'AFFIRMER PROFESSIONNELLEMENT					
					13
- M4301 Projet tutoré : Mise en situation professionnelle					
- M4302 Stage professionnel 2					
DUT TC INITIAL SEMESTRE 3	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS SPORT/ENGAGEMENT SEMESTRE 3					
UE31 ELARGIR SES COMPETENCES EN GESTION					
					15
- M3101 Expression communication culture 3	27		27		
- M3102 Anglais : langue vivante de spécialité 3	30		30		
- M3103 LV2 : langue vivante de spécialité 3	27		27		
- M3104C Statistiques probabilités appliquées	27		27		
- M3105C Gestion financière et budgétaire	27	12	15		
- M3106C Projet Personnel et Professionnel 3	20	5	15		
- M3107C Droit commercial	27	12	15		
- M3108C Technologie de l'information et de la communication 3	27		27		
UE32 DEVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES					
					15
- M3201 Marketing du point de vente	27	12	15		
- M3202 Négociation 3	27		27		
- M3203 Communication commerciale 2	27	12	15		
- M3204 Marketing direct / Gestion de la relation client	27	12	15		
- M3205 Environnement international 2 : approche des marchés	27	12	15		
- M3206 Logistique	27	12	15		
- M3207C Economie générale 2	27	12	15		
- M3208C Activités transversales 2	22		22		
- M3209 Apprendre autrement	10		10		

DUT TC INITIAL SEMESTRE 4	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
BONUS SPORT/ENGAGEMENT SEMESTRE 4					
UE41 S'ADAPTER AUX EVOLUTIONS					9
- M4101 Expression communication culture 4	27		27		
- M4102 Anglais : langue vivante de spécialité 4	30		30		
- M4103 LV2 Langues vivantes de spécialité 4	27		27		
- M4104 Environnement international 3 : technique de commerce	27	12	15		
- M4105C E-Marketing	27	12	15		
- M4106 Droit du travail	27	12	15		
UE42 MAITRISER LES OUTILS DE MANAGEMENT					8
- M4201C Psychologie sociale des organisations	27	12	15		
- M4202 Management de l'équipe commerciale	27		27		
- M4203 Achat et qualité	27	12	15		
- M4204C Stratégie d'entreprise	27	12	15		
- M4205 Entrepreneurat	27	5	22		
- M4206C Activités transversales 3	16		16		
- M4209 Apprendre autrement	10		10		
UE43 S'AFFIRMER PROFESSIONNELLEMENT					13
- M4301 Projet tutoré : Mise en situation professionnelle					
- M4302 Stage professionnel 2					