

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/>

Formation continue

Volume horaire : 1620 h

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>

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 :

- D14 : Force de vente
- C12 : Banque
- C15 : Immobilier

Programme

DUT TC SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE11 DECOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL					14
- BONUS UE1 S1					
- M1101 Organisation des entreprises	216	96	120		
- M1102 Fondamentaux du marketing	216	96	120		
- M1103 Concepts et stratégies marketing	216	96	120		
- M1104 Economie générale 1	216	96	120		
- M1105 Droit principes généraux	216	96	120		
- M1106 Projet personnel et professionnel 1	160	40	120		
- M1107 Etude de recherches commerciales 1	216	96	120		
- M1108 Activités transversales 1	240		240		
UE12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER					16
- BONUS UE2 S1					
- M1201 Psychologie sociale de la communication	216	96	120		
- M1202 Expression communication culture 1	216		216		
- M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	240		240		
- M1204 LV2 : Langues vivantes de spécialité 1	216		216		
- M1205 Technologie de l'information et de la communication	216		216		
- M1206 Négociation 1	216		216		
- M1207 Introduction à la comptabilité	216	96	120		
- M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	216		216		
- M1209 Apprendre autrement	8		8		

DUT TC SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE21 TRAITER L'INFORMATION					9
- BONUS UE1 S2					
- M2101 Statistiques appliquées, probabilités	216		216		
- M2102 Technologie de l'information et de la communication 2	216		216		
- M2103 Environnement international 1 : marchés internationaux	216	96	120		
- M2104 Distribution	216	96	120		
- M2105 Etudes et recherches commerciales 2	216	96	120		
- M2106 Droits des contrats et de la consommation	216	96	120		
UE22 AGIR SUR LES MARCHES					10
- BONUS UE2 S2					
- M2201 Comptabilité de gestion	216	96	120		
- M2202 Marketing opérationnel	216	96	120		
- M2203 Communication commerciale 1	216	96	120		
- M2204 Expression communication culture 2	216		216		
- M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	240		240		
- M2206 Anglais : activités transversales	160		160		
- M2207 LV2 : Langues vivantes de spécialité 2	216		216		
- M2208 Apprendre autrement	8		8		
UE23 SE PROFESSIONNALISER					11
- BONUS UE3 S2					
- M2301 Négociation 2	216		216		
- M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	200		200		
- M2303 Développement des compétences relationnelles	216		216		
- M2304 Projet tutoré : conduite de projet	40	40			
- M2305 Projet tutoré : description et planification de projet					
- M2306 Stage professionnel 1					

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 1	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE11 DECOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL					14
- BONUS UE1 S1					
- M1101 Organisation des entreprises	216	96	120		
- M1102 Fondamentaux du marketing	216	96	120		
- M1103 Concepts et stratégies marketing	216	96	120		
- M1104 Economie générale 1	216	96	120		
- M1105 Droit principes généraux	216	96	120		
- M1106 Projet personnel et professionnel 1	160	40	120		
- M1107 Etude de recherches commerciales 1	216	96	120		
- M1108 Activités transversales 1	240		240		
UE12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER					16
- BONUS UE2 S1					
- M1201 Psychologie sociale de la communication	216	96	120		
- M1202 Expression communication culture 1	216		216		
- M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	240		240		
- M1204 LV2 : Langues vivantes de spécialité 1	216		216		
- M1205 Technologie de l'information et de la communication	216		216		
- M1206 Négociation 1	216		216		
- M1207 Introduction à la comptabilité	216	96	120		
- M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	216		216		
- M1209 Apprendre autrement	8		8		

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	216	96	120		
- M1102 Fondamentaux du marketing	216	96	120		
- M1103 Concepts et stratégies marketing	216	96	120		
- M1104 Economie générale 1	216	96	120		
- M1105 Droit principes généraux	216	96	120		
- M1106 Projet personnel et professionnel 1	160	40	120		
- M1107 Etude de recherches commerciales 1	216	96	120		
- M1108 Activités transversales 1	240		240		
UE12 IDENTIFIER ET COMMUNIQUER BONUS SPORT					16
- BONUS SPORT UE12					
- M1201 Psychologie sociale de la communication	216	96	120		
- M1202 Expression communication culture 1	216		216		
- M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	240		240		
- M1204 LV2 : Langues vivantes de spécialité 1	216		216		
- M1205 Technologie de l'information et de la communication	216		216		
- M1206 Négociation 1	216		216		
- M1207 Introduction à la comptabilité	216	96	120		
- M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	216		216		
- M1209 Apprendre autrement	8		8		

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 2	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE21 TRAITER L'INFORMATION					9
- BONUS UE1 S2					
- M2101 Statistiques appliquées, probabilités	216		216		
- M2102 Technologie de l'information et de la communication 2	216		216		
- M2103 Environnement international 1 : marchés internationaux	216	96	120		
- M2104 Distribution	216	96	120		
- M2105 Etudes et recherches commerciales 2	216	96	120		
- M2106 Droits des contrats et de la consommation	216	96	120		
UE22 AGIR SUR LES MARCHES					10
- BONUS UE2 S2					
- M2201 Comptabilité de gestion	216	96	120		
- M2202 Marketing opérationnel	216	96	120		
- M2203 Communication commerciale 1	216	96	120		
- M2204 Expression communication culture 2	216		216		
- M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	240		240		
- M2206 Anglais : activités transversales	160		160		
- M2207 LV2 : Langues vivantes de spécialité 2	216		216		
- M2208 Apprendre autrement	8		8		
UE23 SE PROFESSIONNALISER					11
- BONUS UE3 S2					
- M2301 Négociation 2	216		216		
- M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	200		200		
- M2303 Développement des compétences relationnelles	216		216		
- M2304 Projet tutoré : conduite de projet	40	40			
- M2305 Projet tutoré : description et planification de projet					
- M2306 Stage professionnel 1					

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION SEMESTRE 2 BONUS SPORT	Volume horaire	CM	TD	TP	ECTS
UE21 TRAITER L'INFORMATION BONUS SPORT					9
- BONUS SPORT UE21					
- M2101 Statistiques appliquées, probabilités	216		216		
- M2102 Technologie de l'information et de la communication 2	216		216		
- M2103 Environnement international 1 : marchés internationaux	216	96	120		
- M2104 Distribution	216	96	120		
- M2105 Etudes et recherches commerciales 2	216	96	120		
- M2106 Droits des contrats et de la consommation	216	96	120		
UE22 AGIR SUR LES MARCHES BONUS SPORT					10
- BONUS SPORT UE22					
- M2201 Comptabilité de gestion	216	96	120		
- M2202 Marketing opérationnel	216	96	120		
- M2203 Communication commerciale 1	216	96	120		
- M2204 Expression communication culture 2	216		216		
- M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	240		240		
- M2206 Anglais : activités transversales	160		160		
- M2207 LV2 : Langues vivantes de spécialité 2	216		216		
- M2208 Apprendre autrement	8		8		
UE23 SE PROFESSIONNALISER BONUS SPORT					11
- BONUS SPORT UE23					
- M2301 Négociation 2	216		216		
- M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	200		200		
- M2303 Développement des compétences relationnelles	216		216		
- M2304 Projet tutoré : conduite de projet	40	40			
- M2305 Projet tutoré : description et planification de projet					
- M2306 Stage professionnel 1					