

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

DUT



Lieu de la formation
ANGERS - Campus Belle-Beille

Chiffres clés

150 étudiants par promotion
45% titulaires d'un baccalauréat ES
42% titulaires d'un baccalauréat STMG
13% d'un baccalauréat S, L ou autres parcours
91% des enseignements assurés en TD ou TP

Contact

Secrétariat TC
tc.iut@univ-angers.fr
Tél. : 02 44 68 88 31

Responsable de la formation

Emmanuel VERMERSCH
emmanuel.vermersch@univ-angers.fr

Adresse web

<http://www.iut.univ-angers.fr>

Présentation

Le DUT Techniques de commercialisation de l'IUT d'Angers-Cholet est un diplôme universitaire en deux ans qui propose un parcours unique à ses étudiants, favorisant ainsi une approche complète des métiers du commerce, du marketing et de la communication.

Plusieurs axes forts :

L'entrepreneuriat : les étudiants s'engagent régulièrement dans des projets mobilisant des compétences transversales et souvent centrés autour de problématiques réelles.

Les stages : ils ont lieu en fin de 1ère année (4 semaines) et de 2ème année (au moins 8 semaines), en France comme à l'étranger.

L'international : l'enseignement des langues vivantes étrangères est assuré en TP.

Outils de communication, les LVE sont également le support d'activités particulières telles que la semaine internationale (sous forme d'ateliers thématiques) ou la semaine culturelle (à travers un voyage en Europe). Le DUETI propose par ailleurs une ouverture à l'international grâce à des partenariats pérennes avec des universités européennes.

Le Projet Personnel et Professionnel : les étudiants sont peu à peu amenés à construire leur «post-DUT», en prenant conscience de la réalité des métiers, de leurs propres affinités et aptitudes et des parcours de formation susceptibles de les conduire vers leurs objectifs.

Objectifs

Le DUT TC a pour premier objectif de former les étudiants à des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs capables de s'adapter grâce aux compétences développées durant la formation : autonomie, rigueur, esprit d'équipe, d'ouverture et d'initiative, éthique, goût du challenge.

À travers un véritable parcours universitaire professionnalisant, les étudiants TC sont formés en quatre semestres à tous les champs de métiers du commerce :

- Services commerciaux des entreprises
- Distribution
- Banque et Assurance
- Communication
- Marketing
- Événementiel
- Commerce international
- E-commerce

Aide à la réussite

Un enseignement encadré

L'enseignement comprend des cours magistraux, des travaux dirigés (TD) par groupes-classes de 30 étudiants, des travaux pratiques (TP) par groupes de 15 étudiants.

Un suivi personnalisé des étudiants

Contrôle continu, devoirs de fin de semestre, contrôle de l'assiduité, projet personnel et professionnel...

Une formation professionnalisante et généraliste

Suivi des étudiants, projets tuteurés avec des partenaires locaux, job datings, visites d'entreprises, challenges commerciaux...

Des modules complémentaires

Certains modules (langues vivantes, mathématiques, gestion, expression-communication...) sont développés de façon spécifique pour faciliter l'accès à certains concours ou certifications.)

Poursuite d'études | Insertion professionnelle

À l'issue du DUT Techniques de commercialisation, 88% des étudiants poursuivent leurs études : en DUETI à l'étranger (33%), en Licence professionnelle (15%) ou générale (10%), en Ecoles supérieures de commerce ou IAE (30%) ; 12% entrent sur le marché du travail.

Poursuite d'études à l'IUT d'Angers

- **LP Commerce et Distribution** : parcours Distribution, management et gestion de rayon (DISTRISUP management), grandes surfaces
- **LP Gestion des achats et des approvisionnements** : parcours Achat



— Programme

Semestre 1 :

Découvrir l'environnement professionnel

Organisation des entreprises
Fondamentaux et concepts du marketing
Economie générale
Droit civil
PPP
Etudes et recherches commerciales

Identifier et communiquer

Expression
Communication et culture
LVE (2)
Technologie de l'information et de la communication
Négociation
Comptabilité
Mathématiques
Conduite de projet
Projet tuteuré (création de produit ou de service)

Semestre 2 :

Traiter l'information

Statistiques
Technologie de l'information et de la communication
Distribution
Etudes et recherches commerciales
Droit des entreprises
Psychologie sociale de la communication

Agir sur les marchés

Comptabilité
Marketing opérationnel
Psychologie sociale de la communication
Communication commerciale
Expression
Communication et culture
LVE (2)

Se professionnaliser

Négociation
PPP
Projet tuteuré (création d'évènement)
Stage

Semestre 3 :

Elargir ses compétences en gestion

Expression
Communication et culture
LVE (2)
Statistiques
Gestion
PPP
Droit de la consommation
Technologie de l'information et de la communication

Développer ses performances commerciales

Marketing du point de vente
Négociation
Communication commerciale
Marketing direct et GRC
Management de l'équipe commerciale
Environnement international
Economie
Projet tuteuré (projet Voyage)

Semestre 4 :

S'adapter aux évolutions

Expression communication culture
LVE (2)
Environnement international
E-marketing
Droit du travail

Maîtriser les outils de management

Psychologie sociale des organisations
Management de l'équipe commerciale
Achat et qualité
Stratégie d'entreprise
Analyse financière

S'affirmer professionnellement

Projet tuteuré (création d'entreprise)
Stage professionnel

— Public visé

Bacs généraux (ES, S, L) et technologiques (STMG).
Sélection des candidats sur dossier.
La candidature s'effectue par internet : Parcoursup

— Stages

Deux stages sont à prévoir sur l'ensemble de la formation :
4 semaines en fin de 1^{ère} année : stage commercial
8 semaines en fin de 2^{ème} année : mission commerciale, marketing ou communication

— À noter

Le DUT TC peut être poursuivi en apprentissage en 2^{ème} année

— Témoignages

Emmanuelle

"L'IUT m'a offert l'enseignement généraliste dont j'avais besoin. Plus qu'une vision globale de l'entreprise, l'IUT m'a donné les outils pour être crédible en entreprise. Cela m'a aussi laissé le temps de déterminer le domaine dans lequel je souhaitais évoluer, le Marketing. J'ai continué mes études avec une Licence et un Master en Marketing à l'IAE de Toulouse, et je termine actuellement mon année de césure à Malte. Merci encore pour tous vos conseils."

Inès

"L'IUT offre une formation générale qui nous laisse une large marge de manœuvre pour notre poursuite d'étude ou notre entrée dans la vie professionnelle. L'IUT s'ouvre de plus en plus à l'international et nous donne l'opportunité de vivre de nombreuses expériences enrichissantes. Nous nous sommes donc vu proposer un semestre à l'étranger auquel j'ai eu la chance de participer (à Murcia en Espagne). Voyager, découvrir, grandir et rencontrer des personnes de partout dans le monde, c'est ce que l'on retient d'un séjour d'étude comme celui que j'ai effectué en Espagne."