

Niveau :	DUT					Année 1
Domaine :	DROIT ÉCONOMIE GESTION					DUT1 60 ECTS
Mention :	TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION					
Volume horaire étudiant :	159 h	472 h	156 h	h	Stage de 5 semaines	
Formation dispensée en :	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés	stage ou projet	total
	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input type="checkbox"/> anglais			

Contacts :

Responsable de formation	Scolarité – Secrétariat pédagogique
Chef de département Sabine Belamich 03.86.49.28.31 dir-tc@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Responsable de la scolarité Dante PARINI 03.80.39.64.10 Suivi TC 03.80.39.65.69 scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr Secrétariat pédagogique 03.86.49.28.30 tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr
Composante(s) de rattachement :	IUT DIJON-AUXERRE Département Techniques de commercialisation Routes des plaines de l'Yonne 89000 AUXERRE

Objectifs de la formation et débouchés :

Objectifs :

Le diplôme universitaire de technologie (DUT) Techniques de commercialisation (TC) permet :
de former les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs
d'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant de préparer une insertion professionnelle au niveau III ou une poursuite d'études.
Le DUT Techniques de Commercialisation forme en quatre semestres à tous les champs de métiers du commerce.

Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Les compétences visées sont larges. Le diplômé TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc. Il opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie.

Il occupe les postes d'attaché commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, assistant commercial, technicommercial, négociateur, assistant marketing, chef de rayon, responsable commercial. Avec expérience, il évolue vers des postes d'encadrement : chef de produit, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, acheteur, chargé de développement commercial, responsable marketing, manager de département, gérant de magasin ou gérant de PME, chef de publicité, etc.

Les principaux métiers exercés par les diplômés DUT TC sont répertoriés sous les codes suivants dans le ROME (répertoire opérationnel des métiers et de l'emploi) :

- C pour les métiers commerciaux des secteurs banque, assurance et immobilier
- D pour les métiers de la vente et de la distribution
- E11-E14 pour les métiers de la communication et de la publicité
- G11-G12-G13 pour les métiers commerciaux du secteur touristique
- M pour les métiers commerciaux supports à l'entreprise

Cette liste est non exhaustive au regard de la diversité des secteurs dans lesquels l'activité commerciale s'exerce.

Compétences acquises à l'issue de la formation :

Au cours des quatre semestres de la formation, les modes d'apprentissage et les mises en situation professionnelle mettent l'accent sur les qualités correspondant aux attentes du milieu professionnel.

Ces qualités permettent de faciliter l'intégration du diplômé dans l'entreprise et son développement personnel et professionnel.

Le diplômé TC doit faire preuve de :

Adaptabilité/Autonomie

Il sait ajuster son comportement et ses décisions dans un contexte donné, simple ou complexe. Il fait preuve d'autonomie. Il gère son temps et organise son travail.

Rigueur

Il utilise les outils du manager, les écrits professionnels. Il a le souci de l'autocontrôle dans l'action.

Esprit d'équipe

Il s'intègre à une équipe. Il partage les informations et rend compte de ses actions et résultats. Il contribue aux résultats du groupe.

Esprit d'ouverture

Il adopte une attitude non dogmatique. Il sait écouter, comprendre et intégrer de nouvelles idées, engager de nouvelles relations professionnelles et s'ouvre à l'international.

Esprit d'initiative

Il recherche les opportunités pour faire évoluer l'organisation dans laquelle il se trouve (de l'unité opérationnelle au sommet de la hiérarchie) Il sait prendre une décision. Il prend des initiatives et assume les responsabilités qui en découlent et s'engage.

Capacités relationnelles

Il dispose d'une bonne connaissance des outils de communication et des systèmes d'information. Il développe ses qualités relationnelles et sait faire preuve d'empathie.

Orientation client Il évolue dans une démarche optimale de satisfaction et de qualité client, quelle que soit sa place dans l'organisation.

Ethique

Il adopte une attitude responsable vis-à-vis des décisions qu'il prend. Il considère les conséquences économiques mais aussi humaines, sociales et écologiques, dans une logique de développement durable. **Goût du challenge**

Il est dynamique et enthousiaste. Il est persévérant. Il se fixe des objectifs et met en œuvre les moyens pertinents

Modalités d'accès à l'année de formation :

Par baccalauréat

Par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

en formation initiale : s'adresser à la scolarité organisatrice de la formation en formation continue :
s'adresser au service de formation continue de l'université (03.80.39.51.80)

Organisation et descriptif des études :

La formation est organisée en 4 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre.

Les travaux dirigés (TD) correspondent à des groupes de 28 étudiants, les travaux pratiques (TP) correspondent à des groupes de 14.

La transition Lycée-IUT est essentiellement favorisée par les dispositions suivantes :

- construction d'UE qui comportent à la fois des enseignements théoriques et des enseignements pratiques
- modules à coefficients équivalents
- acquisition des fondamentaux de l'activité commerciale et introduction progressive des notions plus spécifiques alternance de travaux de groupe et de travaux individuels.

La validation des parcours de formation s'effectue par un contrôle continu et régulier dans chacun des 4 semestres selon les modalités fixées par l'arrêté du 3 août 2005. Le diplôme obtenu est le DUT, diplôme universitaire de technologie de niveau III, donnant lieu à l'attribution de 120 ECTS.

Les objectifs des modules et les méthodes d'évaluation doivent être annoncés aux étudiants par l'équipe pédagogique.

tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis

SEMESTRE 1

UE 11	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation ⁽¹⁾ (Session unique)	Coeff Contrôle Continu CM/TD	Coeff Contrôle Continu TP	Total coeff
Découvrir l'environnement professionnel	Organisation des entreprises	14	12		26		CC	2		2
	Fondamentaux du marketing	12	20		32		CC	2		2
	Concepts et stratégies marketing	10	14		24		CC	2		2
	Economie générale 1	12	12		24		CC	2		2

	Droit principes généraux	12	12		24		CC	2		2
	Projet Personnel Professionnel 1	2	6		8		CC	1		1
	Etudes et Recherches Commerciales1	8	16		24		CC	2		2
	Activités transversales 1			20	20		CC		1	1

TOTAL UE 11		70	92	20	182	14	CC	13	1	14
--------------------	--	----	----	----	-----	----	----	----	---	----

(1)CC : contrôle continu

UE 12	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation ⁽¹⁾ (Session unique)	Coeff Contrôle Continu CM/TD	Coeff Contrôle Continu TP	Total coeff	
Identifier et communiquer	Psychologie sociale de la communication	10	18		28		CC	2		2	
	Expression communication culture 1		28		28		CC	2		2	
	Anglais : langue vivante de spécialité 1		14	16	30		CC	1	1	2	
	LV2 : langues vivantes de spécialité 1		30		30		CC	2		2	
	Technologie de l'information et de la Communication 1				20	20		CC		2	2
	Négociation 1			24		24		CC	2		2
	Introduction à la comptabilité	14	14		28			CC	2		2
Mathématiques et statistiques appliquées			20		20		CC	2		2	
TOTAL UE 12		24	148	36	208	16	CC	13	3	16	

TOTAL S1	94	240	56		390	30		26	4	30
-----------------	-----------	------------	-----------	--	------------	-----------	--	-----------	----------	-----------

SEMESTRE 2

UE 21	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation ⁽¹⁾ (Session unique)	Coeff Contrôle Continu CM/TD	Coeff Contrôle Continu TP	Total coeff
Traiter l'information	Statistiques appliquées, probabilités		18		18		CC	1,5		1,5
	Technologie de l'information et de la Communication 2			22	22		CC		1,5	1,5

	Environnement international 1 : marchés internationaux		22		22		CC	1,5		1,5
	Distribution	18	18		36		CC	1,5		1,5
	Etudes et Recherches Commerciales 2	4	10		14		CC	1,5		1,5
	Droit des contrats et de la consommation	16	16		32		CC	1,5		1,5
TOTAL UE 21		38	84	22	144	9	CC	7,5	1,5	9

UE 22	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation ⁽¹⁾ (Session unique)	Coeff Contrôle Continu CM/TD	Coeff Contrôle Continu TP	Total coeff
Agir sur les marchés	Comptabilité de gestion	10	18		28		CC	1,5		1,5
	Marketing opérationnel	12	20		32		CC	1,5		1,5
	Communication commerciale 1		22		22		CC	1,5		1,5
	Expression communication culture 2			28	28		CC		1,5	1,5
	Anglais : langue vivante de spécialité 2		14	16	30		CC	1	0,5	1,5
	Anglais : activités transversales			20	20		CC		1	1
	LV2 : langues vivantes de spécialité 2		30		30		CC	1,5		1,5
TOTAL UE 22		22	104	64	190	10	CC	7	3	10

UE 23	Discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type évaluation ⁽¹⁾ (Session unique)	Coeff Contrôle Continu CM/TD	Coeff Contrôle Continu TP	Total coeff
	Négociation 2		22		22		CC	1,5		1,5

TOTAL S2	65	232	100	397		30		18	6	6	30
-----------------	-----------	------------	------------	------------	--	-----------	--	-----------	----------	----------	-----------

Se professionnaliser	Projet Personnel et Professionnel 2	5	10		15		CC	1		1
	Développement des compétences relationnelles			14	14		CC		1,5	1,5
	Projet tutoré : conduite de projet		12		12		CC	1		1
	Projet tutoré : description et planification de projet (120h)									3
	Stage professionnel 1(2semaines minimum)									3
TOTAL UE 23		5	44	14	63	11		3,5	1,5	11

Modalités de contrôle des connaissances :

Les connaissances sont évaluées dans le respect de la charte des modalités de contrôle des connaissances adoptée par le conseil d'administration de l'université du 18 octobre 2004 ;

Les examens se déroulent dans le respect de la charte des examens adoptée par le conseil d'administration de l'université du 2 avril 2001.

Les règles communes aux études LMD sont précisées sur le site de l'Université http://www.u-bourgogneformation.fr/IMG/pdf/referentiel_etudes_lmd.pdf

Sessions d'examen

Contrôle continu, pas de session d'examen.

Règles de validation et de capitalisation : *Extrait
de l'Arrêté du 3 août 2005*

CAPITALISATION :

Art. 19. – Les unités d'enseignement sont définitivement acquises et capitalisables dès lors que l'étudiant y a obtenu la moyenne. L'acquisition de l'unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants. Toute unité d'enseignement capitalisée est prise en compte dans le dispositif de compensation, au même titre et dans les mêmes conditions que les autres unités d'enseignement.

Dans le cas de redoublement d'un semestre, si un étudiant ayant acquis une unité d'enseignement souhaite, notamment pour améliorer les conditions de réussite de sa formation, suivre les enseignements de cette unité d'enseignement et se représenter au contrôle des connaissances correspondant, la compensation prend en compte le résultat le plus favorable pour l'étudiant.

VALIDATION :

Art. 20. – La validation d'un semestre est acquise de droit 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 ;
- 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.

Précisions :

Art. 16. – L'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la formation est obligatoire. Le règlement intérieur adopté par le conseil de l'IUT définit les modalités d'application de cette obligation.

Activités sportives

Un étudiant en DUT ayant des activités sportives dans le cadre du SUAPS peut bénéficier d'une bonification dans la limite de 5 %. Cette bonification est intégrée dans le calcul de la moyenne. Tout étudiant - y compris les sportifs de haut niveau - désirant bénéficier du "bonus sport" doit prendre contact avec le SUAPS, seul organisme habilité à conférer et apprécier une bonification.