

Niveau :	DUT 2					Année 2
Domaine :	DROIT ÉCONOMIE GESTION					DUT2
Mention :	TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION					
Volume horaire étudiant :					Stage de 10 semaines	120 ECTS
	108 h	444 h	114 h	h		666 h
Formation dispensée en :	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés		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, évènementiel, 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 :

Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis :

SEMESTRE 3

UE	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval Session unique	coeff contrôle continu CM/TD	coeff contrôle continu TP	total coef
UE 31 Elargir ses compétences en gestion	Expression communication culture 3		4	20	24		CC	0,5	1,5	2
	Anglais : langue vivante de spécialité 3		14	16	30		CC	1,5	0,5	2
	LV2 : langue vivante de spécialité 3		30		30		CC	2		2

	Statistiques probabilités appliquées		16		16		CC	2		2
	Gestion financière et budgétaire	14	16		30		CC	2		2
	Projet Personnel et Professionnel 3	4	16		20		CC	1		1
	Droit commercial	10	18		28		CC	2		2
	Technologie de l'information et de la communication			18	18		CC		2	2
TOTAL UE		28	114	54	196	15	CC	11	4	15

(1) CC : contrôle continu - CT : contrôle terminal

UE	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval Session unique	coeff contrôle continu CM/TD	coeff contrôle continu TP	total coef
UE32 Développer ses performances commerciales	Marketing du point de vente	12	14		26		CC	2		2
	Négociation 3		20		20		CC	2		2
	Communication commerciale 2		14		14		CC	2		2
	Marketing direct/Gestion de la relation client		28		28		CC	2		2
	Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	14	14		28		CC	2		2
	Logistique		14		14		CC	2		2
	Economie 2	14	16		30		CC	2		2
	Activités transversales 2			22	22		CC		1	1
TOTAL UE		40	120	22	182	15	CC	14	1	15
TOTAL S3		68	234	76	378	30	CC	25,5	4,5	30

SEMESTRE 4

UE	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval Session unique	coeff contrôle continu CM/TD	coeff contrôle continu TP	total coef
UE41 S'adapter aux évolutions	Expression communication culture 4		16		16			1,5		1,5
	Anglais : langue vivante de spécialité 4		14	16	30			1	0,5	1,5
	LV2 : langue vivante de spécialité 4		30		30			1,5		1,5
	Environnement international 3 : techniques du commerce international		20		20			1,5		1,5
	E-marketing		20		20			1,5		1,5
	Droit du travail	12	18		30			1,5		1,5
TOTAL UE		12	118	16	146	9		8,5	0,5	9

UE	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval Session unique	coeff contrôle continu CM/TD	coeff contrôle continu TP	total coef
UE42 Maîtriser les outils de management	Psychologie sociale des organisations	14	18		32			1,5		1,5
	Management de l'équipe commerciale		14		14			1,5		1,5
	Achat et qualité		20		20			1,5		1,5
	Stratégie d'entreprise	14	20		34			1,5		1,5
	Entrepreneuriat		20		20			1,5		1,5
	Activités transversales 3				22	22				0,5
TOTAL UE		28	92	22	142	8		7,5	0,5	8

UE	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval Session unique	coeff contrôle continu CM/TD	coeff contrôle continu TP	total coef
UE43 S'affirmer professionnellement	Projet tutoré 2 Mise en situation professionnelle									4
	Stage professionnel 2									9
TOTAL UE						13				13
TOTAL S4		40	210	38	288	30		16	1	30

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-bourgogne-formation.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 :

- a) 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 ;
- b) 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.