

## DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

### Contacts

I.U.T. - 12, rue de la Fonderie - 71200 LE CREUSOT  
Site Web: <http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr>  
Tél. 03.85.73.10.00 - FAX. 03.85.73.10.99

#### Chefs de Département :

**Florence Marty**

Tél. 03.85.73.10.31

[florence.marty@u-bourgogne.fr](mailto:florence.marty@u-bourgogne.fr)

#### Secrétariat :

**Carmen Millard**

Tél. 03.85.73.10.30

[Carmen.millard@u-bourgogne.fr](mailto:Carmen.millard@u-bourgogne.fr)

#### Responsable des notes :

**Sophie Demonceaux**

Tél. 03.85.73.10.36

[Sophie.demonceaux@u-bourgogne.fr](mailto:Sophie.demonceaux@u-bourgogne.fr)

#### Scolarité :

Tél. 03.85.73.10.10 – 03.85.73.11.12

[scola-lecreusot@u-bourgogne.fr](mailto:scola-lecreusot@u-bourgogne.fr)

#### Responsable Relations Etudiants :

**Michel Gauthier**

Tél. 03.85.73.10.34

[Michel.gauthier@u-bourgogne.fr](mailto:Michel.gauthier@u-bourgogne.fr)

### Objectifs de la formation et débouchés

#### Objectifs de la formation :

L'objectif de ce DUT est de former des étudiants en vue d'occuper les postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs. 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.

#### Débouchés :

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, technico-commercial, 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.

#### Poursuite d'études :

- Possibilité d'une seconde année en Alternance via un contrat de professionnalisation
- Licences professionnelles
- Second cycle universitaire (licence, Maîtrise de Sciences Économiques et de Gestion, A.E.S. etc.)
- Écoles de Commerce (ESCAE etc.)
- Année spéciale (DUT en 1 an à niveau BAC + 2)
- Poursuite d'études à l'étranger (Angleterre, Allemagne, Espagne,...) dans le cadre du DUETI

## Modalités d'admission

Les candidats préparant le baccalauréat ou déjà titulaires de celui-ci sont admis sur dossier.

Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats scolaires des deux dernières années d'études. Les candidats doivent être titulaires du baccalauréat au moment de la rentrée.

## 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 comporte 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

Le parcours de formation conduisant au DUT est constitué d'une majeure, qui garantit le cœur de compétence du DUT, et de modules complémentaires. Ces modules complémentaires sont destinés à compléter le parcours de l'étudiant, qu'il souhaite une insertion professionnelle ou une poursuite d'études vers d'autres formations de l'enseignement supérieur. Les modules complémentaires, quel que soit le parcours suivi par l'étudiant, font partie intégrante du diplôme universitaire de technologie. Les modules complémentaires visant l'insertion professionnelle immédiate sont définis dans le présent programme. Ceux destinés à favoriser la poursuite d'études sont offerts à l'étudiant, qui en a la capacité et le souhait, dans le cadre de l'adaptation de son parcours en fonction de son projet personnel et professionnel. Elaborés par l'IUT en prenant appui sur les préconisations de la commission pédagogique nationale, ils présentent les mêmes caractéristiques en termes de volume horaire et de coefficient que les modules visant l'insertion immédiate et feront l'objet d'une annexe.

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.

## Modalités de contrôle des connaissances

Dans chaque matière, un contrôle continu a lieu tout au long du semestre sous forme d'interrogations écrites et/ou orales et d'évaluation de travaux pratiques.

Des absences injustifiées à un module conduit à ne pas évaluer l'étudiant sur ce dernier. Il sera alors défaillant sur le module, ce qui conduira à une impossibilité du calcul de la moyenne du semestre.

# Programme des études

UE	Référence Module	Nom Module	Coef Module	Total Coef UE	Volumes horaires			
					CM	TD	TP	étudiant par UE
<b>Semestre 1</b>								
UE 11 Découvrir l'environnement professionnel	M1101	Organisation des entreprises	2	14	12	15		209
	M1102	Fondamentaux du marketing	2		12	15		
	M1103	Concepts et stratégies marketing	2		12	15		
	M1104	Economie générale 1	2		12	15		
	M1105	Droit - principes généraux	2		12	15		
	M1106	Projet Personnel Professionnel 1	1		5		20	
	M1107	Etudes et Recherches Commerciales 1	2		12	15		
	M1108	Activités transversales 1	1					
UE 12 Identifier et communiquer	M1201	Psychologie sociale de la communication	2	16	12	15		222
	M1202	Expression communication culture 1	2			15	12	
	M1203	Anglais : langue vivante de spécialité 1	2			15	15	
	M1204	LV2 : langues vivantes de spécialité 1	2			15	15	
	M1205	Technologie de l'Information et de la Communication 1	2			10	17	
	M1206	Négociation 1	2			10	17	
	M1207	Introduction à la comptabilité	2		12	15		
	M1208	Mathématiques et statistiques appliquées	2		12	15		
<b>Total Semestre 1</b>			<b>30</b>	<b>30</b>	<b>113</b>	<b>200</b>	<b>118</b>	<b>431</b>

UE	Référence Module	Nom Module	Coef Module	Total Coef UE	Volumes horaires			
					CM	TD	TP	étudiant par UE
<b>Semestre 2</b>								
UE21 Traiter l'information	M2101	Statistiques appliquées, probabilités	1,5	9	12	15		162
	M2102	Technologie de l'Information et de la Communication 2	1,5			10	17	
	M2103	Environnement International 1 : marchés internationaux	1,5		12	15		
	M2104	Distribution	1,5		12	15		
	M2105	Etudes et Recherches Commerciales 2	1,5		12	15		
	M2106	Droit des contrats et de la consommation	1,5		12	15		
UE22 Agir sur les marchés	M2201	Comptabilité de gestion	1,5	10	12	15		188
	M2202	Marketing opérationnel	1,5		12	15		
	M2203	Communication commerciale 1	1,5		12	15		
	M2204	Expression communication culture 2	1,5			15	12	
	M2205	Anglais : langue vivante de spécialité 2	1,5			15	15	
	M2206	Anglais : activités transversales	1				20	
	M2207	LV2 : langues vivantes de spécialité 2	1,5			15	15	
UE23 Se professionnaliser	M2301	Négociation 2	1,5	11			27	94
	M2302	Projet Personnel et Professionnel 2	1				25	
	M2303	Développement des compétences relationnelles	1,5			10	17	
	M2304	Projet tutoré : conduite de projet	1		5		10	
	M2305	Projet tutoré : description et planification de projet (120 h)	3					
	M2306	Stage professionnel 1 (2 semaines minimum)	3					
<b>Total Semestre 2</b>			<b>30</b>	<b>30</b>	<b>101</b>	<b>185</b>	<b>158</b>	<b>444</b>

UE	Référence Module	Nom Module	Coef Module	Total Coef UE	Volumes horaires			
					CM	TD	TP	étudiant par UE
<b>Semestre 3</b>								
UE31 Elargir ses compétences en gestion	M3101	Expression communication culture 3	2	15		15	12	215
	M3102	Anglais : langue vivante de spécialité 3	2			15	15	
	M3103	LV2 : langues vivantes de spécialité 3	2			15	15	
	M3104C	Statistiques probabilités appliquées	2		12	15		
	M3105C	Gestion financière et budgétaire	2		12	15		
	M3106	Projet Personnel et Professionnel 3	1		5		15	
	M3107	Droit commercial	2		12	15		
M3108C	Technologie de l'Information et de la Communication 3	2		10	17			
UE32 Développer ses performances commerciales	M3201	Marketing du point de vente	2	15	12	15		211
	M3202	Négociation 3	2				27	
	M3203	Communication commerciale 2	2		12	15		
	M3204	Marketing direct/Gestion de la Relation Client	2		12	15		
	M3205	Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	2		12	15		
	M3206	Logistique	2		12	15		
	M3207C	Economie générale 2	2		12	15		
M3208C	Activités transversales 2	1			22			
<b>Total semestre 3</b>			<b>30</b>	<b>30</b>	<b>113</b>	<b>190</b>	<b>123</b>	<b>426</b>

UE	Référence Module	Nom Module	Coef Module	Total Coef UE	Volumes horaires			
					CM	TD	TP	étudiant par UE
<b>Semestre 4</b>								
UE41 S'adapter aux évolutions	M4101	Expression communication culture 4	1,5	9		15	12	168
	M4102	Anglais : langue vivante de spécialité 4	1,5			15	15	
	M4103	LV2 : langues vivantes de spécialité 4	1,5			15	15	
	M4104C	Environnement international 3 : techniques de commerce international	1,5		12	15		
	M4105	E-marketing	1,5		12	15		
	M4106	Droit du travail	1,5		12	15		
UE42 Maîtriser les outils de management	M4201C	Psychologie sociale des organisations	1,5	8	12	15		151
	M4202	Management de l'équipe commerciale	1,5			15	12	
	M4203	Achat et qualité	1,5		12	15		
	M4204C	Stratégie d'entreprise	1,5		12	15		
	M4205	Entrepreneuriat	1,5		5	10	12	
M4206C	Activités transversales 3	0,5			16			
UE43 S'affirmer professionnellement	M4301	Projet tutoré : mise en situation professionnelle (180 h)	4	13				
	M4302	Stage professionnel 2 (8 semaines minimum)	9					
<b>Total semestre 4</b>			<b>30</b>	<b>30</b>	<b>77</b>	<b>160</b>	<b>82</b>	<b>319</b>

<b>RECAPITULATIF TOTAL des 4 semestres</b>	120	120	404	735	481	1620
--	-----	-----	-----	-----	-----	------

Cadrage des modules supports transversaux	CM	TD	TP	Total
expression communication		60	48	108
Anglais Langue vivante 1		60	80	140
PPP	10		60	70
<b>volume horaire étudiant</b>	<b>10</b>	<b>180</b>	<b>128</b>	<b>318</b>

### Activités transversales :

Ces activités se retrouvent sur les 4 semestres. Elles prennent appui sur des matières « supports » et permettent le lien en transversalité dont l'objectif est d'appréhender et de comprendre les interactions entre les différentes activités de formation et de permettre un travail en équipe.

### Projet Personnel et Professionnel (PPP)

Le dispositif PPP doit permettre à l'étudiant un travail de fond dans l'objectif de se faire une idée précise des nombreux métiers de la spécialité et de ce qu'ils nécessitent comme connaissances et compétences. Il doit amener l'étudiant à questionner l'adéquation entre ses souhaits professionnels immédiats et futurs, ses aspirations personnelles, ses atouts et ses faiblesses dans l'objectif de concevoir un parcours de formation cohérent avec le ou les métiers envisagés. Enfin, le PPP vise à acquérir des méthodologies d'orientation réutilisables tout au long de la vie.

L'étudiant doit être le principal acteur de la démarche. Il doit réaliser son projet à partir d'expériences construites, vécues, capitalisées et confrontées avec d'autres. Les techniques d'insertion, de reconversion professionnelles et toute forme pédagogique visant la professionnalisation des étudiants peuvent être mobilisées à cette occasion.

Le coefficient du Projet Personnel et Professionnel de l'étudiant est de **3** sur l'ensemble de la formation.

## MODALITÉS DE VALIDATION DES SEMESTRES ET D'OBTENTION DU D.U.T.

### Extraits des articles 20 et 24 de l'arrêté du 3 Août 2005 :

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.

Le diplôme universitaire de technologie, portant mention de la délibération du jury, de la spécialité correspondante et, s'il y a lieu, de l'option suivie, est délivré par le président de l'université sur proposition du jury, dès lors que les quatre semestres sont validés.

La délivrance du diplôme universitaire de technologie donne lieu à l'obtention de l'ensemble des unités d'enseignement qui le composent et des crédits européens correspondants.