

Niveau :	<b>DILÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (DUT)</b>					<b>Année 2</b>
Domaine :	DROIT ÉCONOMIE GESTION					<b>DUT2</b> 120 ECTS
Spécialité :	<b>TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION</b> <b>TC</b>					
Option :	----					
Volume horaire étudiant :	108 h	444 h	114 h	h	Stage de 10 semaines	
	cours magistraux	travaux dirigés	travaux pratiques	cours intégrés	stage ou projet	total
Formation dispensée en :	<input checked="" type="checkbox"/> français		<input type="checkbox"/> anglais			

**Contacts :**

Responsable de formation	Scolarité – Secrétariat pédagogique
Chef de département  Pierre DEPLANCHE ☎ 03.86.49.28.31 <a href="mailto:dir-tc@iut-dijon.u-bourgogne.fr">dir-tc@iut-dijon.u-bourgogne.fr</a>	Responsable de la scolarité  Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10  Suivi TC ☎ 03.80.39.65.33 <a href="mailto:scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr">scolarite@iut-dijon.u-bourgogne.fr</a>  Secrétariat pédagogique ☎ 03.86.49.28.30 <a href="mailto:tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr">tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr</a>
Composante(s) de rattachement :	IUT DIJON-AUXERRE Département <b>Techniques de commercialisation</b> <b>TC</b> 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, 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.

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'ouvrir 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 :

### ■ Passage en semestre 3 :

« La poursuite d'études dans un nouveau semestre est de droit pour tout étudiant à qui ne manque au maximum que la validation d'un seul semestre de son cursus » (art. 21 de [l'arrêté du 3 août 2005](#)) et qui a satisfait aux obligations d'assiduité définies par [le règlement intérieur de l'IUT](#) (art. 16 de l'arrêté du 3 août 2005)

**Publics concernés :** étudiants inscrits dans le cursus DUT, étudiants en situation de transfert (sous réserve de capacité d'accueil)

### **Admission en semestre 3 par validation d'acquis ou équivalence de diplôme sur examen du dossier et en fonction de la capacité d'accueil :**

En formation initiale (càd poursuite d'études) : s'adresser à [la scolarité](#) organisatrice de la formation

En formation continue (càd reprise d'études éligible à un dispositif de financement) : s'adresser au service de formation continue de l'université [SEFCA](#)

**Organisation et descriptif des études :**
**■ Tableau de répartition des enseignements et des contrôles de connaissances assortis**

CC : Contrôle continu

**SEMESTRE 3**

UE 3.1	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval (1) Session unique	coeff CC CM/TD	coeff CC TP	total coef
<b>Elargir ses compétences en gestion</b>	Expression communication culture		4	20	24	-	CC	0,5	1,5	2
	Anglais : langue vivante de spécialité		14	16	30	-	CC	1,5	0,5	2
	LV2 : langue vivante de spécialité		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	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
<b>TOTAL UE 3.1</b>		<b>28</b>	<b>114</b>	<b>54</b>	<b>196</b>	<b>15</b>	-	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>15</b>

UE 3.2	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval (1) Session unique	coeff CC CM/TD	coeff CC TP	total coef
<b>Développer ses performances commerciales</b>	Marketing du point de vente	12	14		26		CC	2		2
	Négociation		20		20		CC	2		2
	Communication commerciale		14		14		CC	2		2
	Marketing direct/Gestion de la relation client		28		28		CC	2		2
	Environnement international : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	14	14		28		CC	2		2
	Logistique		14		14		CC	2		2
	Economie	14	16		30		CC	2		2

	Activités transversales			22	22		CC		1	1
<b>TOTAL UE 3.2</b>		<b>40</b>	<b>120</b>	<b>22</b>	<b>182</b>	<b>15</b>	<b>CC</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>15</b>
<b>TOTAL Semestre 3</b>		<b>68</b>	<b>234</b>	<b>76</b>	<b>378</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>25,5</b>	<b>4,5</b>	<b>30</b>

**SEMESTRE 4**

UE 4.1	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval (1) Session unique	coeff CC CM/TD	coeff CC TP	total coef
<b>S'adapter aux évolutions</b>	Expression communication culture		16		16		CC	1,5		1,5
	Anglais : langue vivante de spécialité		14	16	30		CC	1	0,5	1,5
	LV2 : langue vivante de spécialité		30		30		CC	1,5		1,5
	Environnement international : techniques du commerce international		20		20		CC	1,5		1,5
	E-marketing		20		20		CC	1,5		1,5
	Droit du travail	12	18		30		CC	1,5		1,5
<b>TOTAL UE 4.1</b>		<b>12</b>	<b>118</b>	<b>16</b>	<b>146</b>	<b>9</b>	<b>-</b>	<b>8,5</b>	<b>0,5</b>	<b>9</b>

UE 4.2	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval (1) Session unique	coeff CC CM/TD	coeff CC TP	total coef
<b>Maîtriser les outils de management</b>	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
<b>TOTAL UE 4.2</b>		<b>28</b>	<b>92</b>	<b>22</b>	<b>142</b>	<b>8</b>		<b>7,5</b>	<b>0,5</b>	<b>8</b>

UE 4.3	discipline	CM	TD	TP	Total	ECTS	Type éval <sup>(1)</sup> Session unique	coeff CC CM/TD	coeff CC TP	total coef
S'affirmer professionnellement	Projet tutoré Mise en situation professionnelle						-	-	-	4
	Stage professionnel						-	-	-	9
TOTAL UE 4.3		-	-	-	-	13	-	-	-	13
TOTAL Semestre 4		40	210	38	288	30		16	1	30

### ■ Modalités de contrôle des connaissances

Les connaissances sont évaluées conformément aux dispositions de l'article 18 de l'arrêté du 3 août 2005 (JO du 25 août 2005) :

« L'acquisition des connaissances et des aptitudes est appréciée par un contrôle continu et régulier. (...) Les modalités (...) sont fixées sur proposition du conseil de l'IUT après avis du chef du département concerné. Elles sont rendues publiques dans le mois suivant le début de l'année universitaire. »

Dans ce cadre, la fiche filière définit pour chaque semestre de l'année universitaire l'organisation des études et fixe la répartition des enseignements et des contrôles de connaissance assortis.

#### ● Sessions d'examen

La session est unique et proposée en contrôle continu.

#### ● Réglementation et gestion de l'offre de formation

Sauf dispositions spécifiques liées à la réglementation des IUT, le Référentiel commun des études LMD précise les règles et principes applicables aux formations dispensées par l'université de Bourgogne en matière de modalités de contrôle des connaissances, d'organisation d'examen et de tenue des jurys.

#### ● Règles de validation, de capitalisation et de délivrance du diplôme :

Extraits 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.

#### Délivrance du diplôme

Le DUT est délivré dès lors que les 4 semestres du cursus sont validés. L'obtention du DUT donne lieu à l'attribution de 120 crédits européens, à raison de 30 crédits par semestre validé.

#### Obligation d'assiduité et règlement intérieur

Arrêté du 3 août 2005 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.

#### Bonus étudiants

Un bonus « étudiants » peut être attribué, proportionnel à l'implication de l'étudiant, dans le cadre des activités définies à l'article 17 du règlement intérieur de l'IUT. Cette bonification est intégrée dans le calcul de la moyenne semestrielle.