

Niveau :	DIPLOME UNIVERISTAIRES DE TECHNOLOGIE (DUT)					Année 1
Domaine :	DROIT ECONOMIE GESTION					DUT1 60 ECTS
Spécialité :	TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION <i>par apprentissage</i> TC					
Option :	----					
Volume horaire étudiant :		560h		h		
	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 dir-tc@iut-dijon.u-bourgogne.fr Responsable pédagogique Marie-Cécile DEPLANCHE ☎ 03.86.49.28.32 marie-cecile.deplanche@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Responsable de la scolarité Dante PARINI ☎ 03.80.39.64.10 Suivi TC <i>par apprentissage</i> ☎ 03.80.39.65.33 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 TC 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, 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'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 :

Conformément aux dispositions de [l'arrêté du 3 août 2005](#) (art.3) « *les demandes d'admission sont examinées par un jury désigné (...) par le président de l'université, sur proposition du directeur de l'IUT. Le jury se prononce en fonction des éléments figurant au dossier de candidature, éventuellement complété par un entretien ou un test.* »

Publics concernés : préparant et titulaire du baccalauréat ou d'un titre équivalent en adéquation avec la formation demandée

Lycéens en terminale, étudiants en réorientation, candidats en reprise d'études. Le calendrier des candidatures est fixé nationalement, la saisie des candidatures et des vœux s'effectue sur la plateforme

[Parcoursup](#)

Candidats étrangers (hors espace économique européen) : dépôt de candidature sur [Campus France](#)

Par validation d'acquis ou équivalence de diplôme :

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](#)

Pour plus d'information consultez nos pages web sur le site IUT :

- [Je candidate en DUT 1^{ère} année](#)
- [Quels bacs pour quels DUT ?](#)
- [Quels critères de recrutement ?](#)

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

CC : Contrôle continu

SEMESTRE 1

UE 1.1	Discipline	TD	Total	ECTS	Type éval (Session unique)	Coeff CC CM/TD	Total coeff
Découvrir l'environnement professionnel	Organisation des entreprises	21	21	12	CC	2	2
	Fondamentaux du marketing	20	20		CC	2	2
	Concepts et stratégies marketing	12	12		CC	2	2
	Economie générale 1	20	20		CC	2	2
	Droit principes généraux	20	20		CC	2	2
	Projet Personnel Professionnel 1	0	0		CC	0	0
	Etudes et Recherches Commerciales1	7	7		CC	2	2
	Activités transversales 1	0	0		CC	0	0
TOTAL UE 1.1		100	100	12	-	12	12

UE 1.2	Discipline	TD	Total	ECTS	Type éval (Session unique)	Coeff CC CM/TD	Total coeff
Identifier et communiquer	Psychologie sociale de la communication	20	20	18	CC	2	2
	Expression communication culture 1	27	27		CC	2	2
	Anglais : langue vivante de spécialité 1	27	27		CC	2	2
	LV2 : langues vivantes de spécialité 1	26	26		CC	2	2
	Technologie de l'information et de la Communication 1	20	20		CC	2	2
	Négociation 1	20	20		CC	2	2
	Introduction à la comptabilité	20	20		CC	2	2
	Mathématiques et statistiques appliquées	20	20		CC	2	2
TOTAL UE 1.2		180	180	18	-	16	16
TOTAL Semestre 1		280	280	30	-	28	28

SEMESTRE 2

UE 2.1	Discipline	TD	Total	ECTS	Type éval (Session unique)	Coeff CC CM/TD	Total coeff
Traiter l'information	Statistiques appliquées, probabilités	18	18		CC	1,5	1,5
	Technologie de l'information et de la Communication 2	18	18		CC	1,5	1,5
	Environnement international 1 : marchés internationaux	12	12		CC	1,5	1,5
	Distribution	20	20		CC	1,5	1,5
	Etudes et Recherches Commerciales 2	10	10		CC	1,5	1,5
	Droit des contrats et de la consommation	18	18		CC	1,5	1,5
TOTAL UE 2.1		96	96	12	-	9	9

UE 2.2	Discipline	TD	Total	ECTS	Type éval (Session unique)	Coeff CC CM/TD	Total coeff
Agir sur les marchés	Comptabilité de gestion	18	18		CC	1,5	1,5
	Marketing opérationnel	21	21		CC	1,5	1,5
	Communication commerciale 1	17	17		CC	1,5	1,5
	Expression communication culture 2	28	28		CC	1,5	1,5
	Anglais : langue vivante de spécialité 2	28	28		CC	1,5	1,5
	Anglais : activités transversales	3	3		CC	1	1
	LV2 : langues vivantes de spécialité 2	28	28		CC	1,5	1,5
TOTAL UE 2.2		143	143	14	-	10	10

UE 2.3	Discipline	TD	Total	ECTS	Type éval (Session unique)	Coeff CC CM/TD	Total coeff
Se professionnaliser	Négociation 2	20	20		CC	1,5	1,5
	Projet Personnel et Professionnel 2	0	0		CC	0	0
	Développement des compétences relationnelles	10	10		CC	1,5	1,5
	Projet tutoré : conduite de projet	7	7		CC	1	1
	Projet tutoré : description et planification de projet (120h)	4	4				3
	Stage professionnel 1(2semaines minimum)	-	-				0
	Rapport activités et soutenance						4
TOTAL UE 2.3		41	41	4		4	11
TOTAL Semestre 2		280		30		23	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 :

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.

✚ 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