



iut-laval.univ-lemans.fr

DUT Techniques de Commercialisation

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Être détenteur d'un BAC ES, S, L, STMG ou d'un titre admis en dispense (DAEU...)
- Accessible aux salariés ou demandeurs d'emploi (formation continue, FONGECIF...)
- Accessible également par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE)

- Sélection sur dossier

QUALITÉS REQUISES

- Nécessite une forte motivation et un travail personnel important
- Sens des responsabilités, de l'organisation.
- Logique, rigueur, créativité, ouverture d'esprit, goût du contact

LES + DE LA FORMATION

- Des méthodes d'apprentissage variées (jeux d'entreprise, simulation d'entretien, conférences, visites...)
- Des dispositifs d'aide à la réussite (soutien, tutorat...)
- Un environnement matériel de qualité
- Des laboratoires de langues
- La possibilité de faire un semestre au Canada (convention avec le Cégep de Matane)

CONTACT

IUT Laval – Département TC
52 rue des Docteurs Calmette et Guérin
BP 2045
53020 LAVAL Cedex 09

Secrétariat du département TC
02 43 59 49 30
iut-tc@univ-lemans.fr
iut-laval.univ-lemans.fr

OBJECTIFS

Le DUT TC propose une formation en deux ans pour les futurs professionnels du commerce, du marketing, du commerce international et de la communication.

Les enseignements du DUT TC permettent de développer de nombreuses compétences humaines et techniques telles que :

- assurer un suivi client,
- prospecter et négocier,
- acquérir des compétences et qualités commerciales.

PÉDAGOGIE

Le programme pédagogique national du DUT TC est organisé en 4 semestres et représente **1620 heures d'enseignements** pratiques et théoriques. Les enseignements encadrés sont dispensés sous la forme de :

25 % Cours magistraux (CM) - promotion complète

55 % Travaux dirigés (TD) - groupe de 28 étudiants

20 % Travaux pratiques (TP) - groupe de 14 étudiants

- **Projets tutorés** pour développer l'initiative, l'autonomie et le travail de groupe
- **Elaboration de dossiers personnels et collectifs**
- **Conduite de projets** notamment avec la création d'une association
- **Projet Personnel et Professionnel (PPP)** pour découvrir l'univers professionnel et construire un projet Post-DUT (insertion professionnelle ou poursuite d'études)

Des parcours différenciés sont proposés aux semestres 3 et 4 afin de permettre d'adapter le cursus à son projet professionnel.

Ouverture à l'international

Cette formation permet aux étudiants une ouverture internationale à travers l'apprentissage de deux langues étrangères (anglais, espagnol, allemand...).



IUT Laval
Le Mans
Université

ENSEIGNEMENTS (semaine type de 28h)

Outils de l'analyse mercatique :

- Analyse des marchés : marketing, études commerciales... - 6 heures
- Techniques de gestion : comptabilité, statistiques ... - 6 heures

Outils de la relation commerciale :

- Langage et communication : langues vivantes, expression et culture - 8 heures
- Vente et distribution : distribution, négociation... - 8 heures

Ce programme est complété par :

- 2 stages en France ou à l'étranger pour un total de 12 semaines minimum

4 semaines de stage en 1ère année et 8 semaines en 2e année

Le stage vise à mieux comprendre le fonctionnement d'une organisation et à valider les savoirs dans un contexte professionnel, tout en assumant une mission utile à une entreprise, une collectivité ou une association. Il permet le développement du sens de la communication et des relations humaines de l'étudiant.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Banque, assurance, immobilier : chargé de clientèle, agent général d'assurances, courtier, gestionnaire de contrats d'assurance, agent immobilier...

Distribution, négociation-vente : animateur de ventes, technico-commercial, responsable de point de vente...

Marketing, communication, export : commercial export, assistant marketing, acheteur...

La liste n'est pas exhaustive au regard de la diversité des secteurs et des formes organisationnelles.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles
- Licences généralistes universitaires, Master, Doctorat
- Ecoles de commerce, de gestion, de management, de communication ; Institut d'administration des entreprises

ASSIDUITÉ ET MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

La **présence** à l'ensemble des enseignements est **obligatoire**.

L'acquisition des connaissances et des aptitudes est appréciée par un **contrôle continu et régulier**, sous la forme d'épreuves écrites, pratiques ou orales.

POURSUITES D'ÉTUDES À LE MANS UNIVERSITÉ

Ces formations sont réunies au sein de l'Institut du Management du Mans

A l'IUT Laval :

- LP Commerce et distribution, Parcours Agroalimentaire et Agrofourniture

A l'IUT Le Mans :

- LP Assurance, banque, finance : chargé de clientèle - Parcours Banque
- LP Métiers de la GRH : formation, compétences et emploi
- LP Management et gestion des organisations - Parcours Gestion de la PME et processus entrepreneurial

A la Faculté de Droit, Sciences économiques et de gestion - Campus du Mans :

- LP Commercialisation de produits et services - Parcours marketing des services
- LP Gestion des organisations agricoles et agroalimentaires avec 3 parcours (Droit des entreprises agricoles, Droit des entreprises équestres, Droit des activités agri-environnementales)
- L3 Économie et Gestion - Parcours Passerelle, puis Master

47% DE PLACES RÉSERVÉES
AUX BACS TECHNOLOGIQUES

85% DE RÉUSSITE EN DUT
EN 2 OU 3 ANS

