

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

Semestre 1 - 30 ECTS

UE11 - Découverte de l'environnement professionnel

UE12 - Identifier et communiquer

Organisation de l'entreprise
Fondamentaux du marketing
Concepts et stratégie marketing
Économie générale 1
Droit et principes généraux
Projet Personnel et Professionnel 1
Études et recherches commerciales
Psychologie sociale de la communication
Expression communication culture 1
Anglais langue vivante de spécialité 1
LV2 : espagnol, italien, allemand
Technologie de l'information et de la communication 1
Négociation 1
Introduction à la comptabilité
Mathématiques et statistiques appliquées
Activités transversales et Adaptation locale (ATA)

Semestre 2 - 30 ECTS

UE21 - Traiter l'information
UE22 - Agir sur les marchés
UE23 - Se professionnaliser

Statistiques appliquées, probabilités
Technologie de l'information et de la communication 2
Environnement international :
Marchés internationaux
Distribution
Études et recherches commerciales 2
Activités transversales et Adaptation locale (ATA)

Droit des contrats et de la consommation
Comptabilité de gestion
Marketing opérationnel
Communication commerciale
Expression et culture
Anglais langue vivante de spécialité 2
LV2 : espagnol, italien, allemand
Négociation 2
Projet personnel et professionnel
Développement des compétences relationnelles
Conduite de projets
Projet tuteuré : création d'entreprise
Stage professionnel 5 semaines

Semestre 3 - 30 ECTS

UE31 - Élargir ses compétences en gestion
UE32 - Développer ses compétences commerciales

Expression communication culture 3
Anglais langue vivante de spécialité 3
LV2 : espagnol, italien, allemand
Statistiques probabilités appliquées Gestion financière et budgétaire
Projet personnel et professionnel 3
Droit commercial
Technologie de l'information et de la communication 3
Marketing du point de vente
Négociation 3
Communication commerciale 2
Marketing direct/gestion de la relation client
Environnement international 2 approche des marchés étrangers et intelligence économique
Logistique
Économie générale
Activités transversales et Adaptation locale (ATA)

Semestre 4 - 30 ECTS

UE41 - S'adapter aux évolutions
UE42 - Maîtriser les outils du management
UE43 - S'affirmer professionnellement

Expression communication culture 4
Anglais langue vivante de spécialité
LV2 : espagnol, italien, allemand
Environnement international techniques du commerce international
e-Marketing
Droit du travail
Psychologie sociale des organisations
Management de l'équipe commerciale
Achat et qualité
Stratégie d'entreprise
Entrepreneuriat
Projet tuteuré
Stage professionnel (8 semaines)

Projets Tuteurés - 300 heures de projet tuteuré.

Projet d'étude de marché

Projet de création d'entreprise
Organisation d'événements

Organisation de l'accueil de représentants d'Universités étrangères
Organisation d'un voyage linguistique

Gestion d'une junior entreprise (consultant)

Responsable pédagogique DUT TC
chef.dep.tc@univ-tln.fr

Responsable Alternance DUT TC
resp.alternance.tc@univ-tln.fr

L'ALTERNANCE

La seconde année du DUT TC peut être faite par alternance et permet d'obtenir un diplôme universitaire reconnu assorti d'une solide expérience professionnelle qui facilite la recherche d'emploi et l'insertion dans la vie active.

Il est également possible d'envisager une poursuite d'études de qualité dans les mêmes conditions qu'en formation à temps plein.

Un taux de réussite important, des classes réduites, un double suivi personnalisé des étudiants (maître d'apprentissage en entreprise et tuteur à l'IUT), une co-formation université/entreprise expliquent le succès de cette filière.

Modalités :

Dans votre recherche d'une entreprise d'accueil, vous devrez tenir compte de la disponibilité des entreprises (fermetures fréquentes en été), tout en anticipant des procédures parfois longues et complexes (jusqu'à 6 mois).

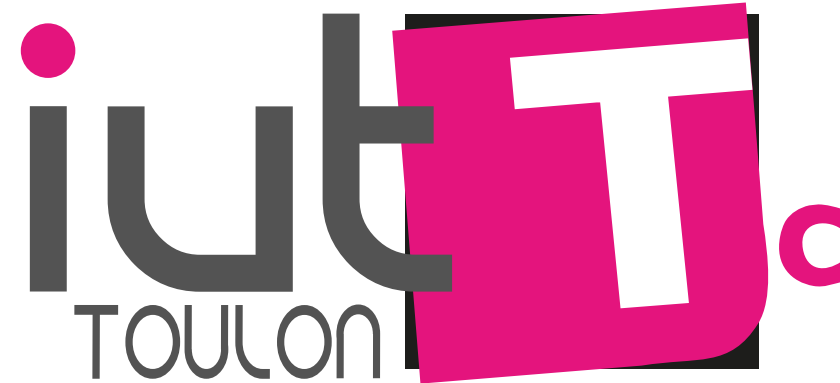
Il sera également nécessaire de préparer en amont un CV et une lettre de motivation qui vous mettront en valeur.

Pour toutes ces raisons, il est organisé des réunions d'information et de préparation au CV, lettre de motivation et entretien de recrutement à partir du mois de mars, **tous les mercredis de 14h à 16h, dans la salle des commissions de l'IUT de Toulon**, bâtiment A, rez-de-chaussée.

Le recrutement des formations en alternance est géré par la Formation Tout au Long de la Vie (FTLV).

Nos partenaires :

Orange, ERDF, AXA Assurance, Decathlon, Descours et Cabaub, DCNS, Le Berceau Magique...



DUT Techniques de Commercialisation

Formation Initiale à Temps Plein ou par Alternance
(Contrats d'apprentissage et/ou de professionnalisation)

Présentation complète de la formation
sur le site <http://iut.univ-tln.fr/>



OBJECTIFS

Apporter aux étudiants une solide connaissance des théories et pratiques liées à la fonction commerciale.

En 2 ans le Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) Techniques de Commercialisation (TC) permet :

- de former les étudiants en vue d'occuper les 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.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Secteurs :

- Commerce - Vente - Distribution
- Communication - Publicité - Marketing
- Banque - Assurance - Finance

Métiers :

- Cadre dans les PME
- Chef de rayon - Animateur des ventes
- Technico-commercial
- Spécialiste du lancement des produits
- Délégué(e) commercial
- Assistant(e) marketing
- Chargé(e) de clientèle

STAGE

Deux stages de 5 et 8 semaines.

Stage de vente en première année.

Stage à orientation commerciale en 2ème année :

- Marketing,
- Communication,
- Événementiel,
- Promotion de ventes,
- Négociation vente.

CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau d'étude requis :

- Baccalauréat L, ES, S, STMG, Bac Pro du secteur tertiaire.
- L'admission est réalisée après examen du dossier scolaire. Les critères privilégiés par la commission sont les résultats scolaires, le comportement, l'absentéisme, l'aptitude à communiquer, l'ouverture d'esprit et la curiosité.

Pour l'alternance (seulement en 2ème année) :

- Avoir moins de 29 ans au 1er septembre et être sélectionné par une entreprise pour bénéficier d'un contrat d'apprentissage.
- Avoir validé sa 1ère année TC en formation initiale
- Cette formation est également ouverte en contrat de professionnalisation.



POURSUITE D'ÉTUDES

Licences Professionnelles :

- Chargé de Clientèle
- Commerce en Ligne et gestion des organisations
- Banque - Assurance

Licence générale :

- Écoles de commerce
- Masters de Sciences de Gestion
- IAE

Situation des diplômés 2 ans après le DUT



VALIDATION DES ACQUIS

Informations sur la Validation des acquis de l'Expérience (VAE) : Service FTLV VAE
Bât. V1 - Bureau 028
Courriel : vae@univ-tln.fr
Tél. 04 94 14 27 80



CONTACTS

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Campus de La Garde
Avenue de l'Université
83130 La Garde

Service Scolarité / Inscriptions :

Tél. 04 94 14 22 03 / 04 94 14 27 17
Courriel : scolarite.iut@univ-tln.fr
Web : <http://iut.univ-tln.fr/>

Secrétariat TC

Bât C
Tél. 04 94 14 22 16 - Fax : 04 94 14 25 37
Courriel : secretariat.tc@univ-tln.fr



CANDIDATURES

Candidatures par **Internet**
sur le portail

PARCOURSUP
<https://parcoursup.fr/>

Pour tout renseignement d'ordre PÉDAGOGIQUE et d'ADMISSION au diplôme (filières, contenus des enseignements...), s'adresser directement au secrétariat du DUT.

Formation continue :

Ce diplôme est accessible en Formation Continue.

Pour tout renseignement d'ordre ADMINISTRATIF concernant la FC (prise en charge financière, constitution de dossier administratif, devis...), s'adresser à la Direction de la Formation Tout au Long de la Vie.
Bâtiment V1 Campus de La Garde
Tél. 04 94 14 23 54 - Fax : 04 94 14 26 90
Courriel : alternance@univ-tln.fr