

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



Niveau d'étude
visé
BAC +2



Composante
IUT du Havre



Etablissement(s)
Université
Le Havre
Normandie

Présentation

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.

Savoir faire et compétences

Les compétences visées sont larges. Le diplômé TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation. IL est capable de préparer l'action commerciale (de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat, vente et la relation client, etc.)

Il est capable de mener l'entretien commercial, de conclure le contrat et d'assurer le suivi client. Il exerce ses compétences dans tous les secteurs de l'activité économique : B to B ; B to C ; import-export, transport, communication et événementiel, distribution, e-commerce, création d'entreprise

Voir le référentiel d'activité et de compétences du Programme pédagogique TC (p3 et suivantes).

Dimension internationale

Semestres à l'étranger, stages à l'étranger, activités professionnelles transversales en langues étrangères (simulation de gestion d'entreprise, entretien de négociation, entretien d'embauche, présentation de projets etc.)

Participation au programme Professional English (programme transversal GEA GLT TC en anglais avec stage dans un pays anglophone).

Poursuites d'études en [DUETI](#).

Organisation

Contrôle des connaissances

- * Contrôle continu.
- * Pour les conditions de validation des semestres et du DUT voir arrêté 3 août 2005. Pour valider un semestre, il faut avoir validé le précédent et obtenir à la fois une moyenne globale de 10/20 à l'ensemble des matières et une moyenne de 8/20 à chacune des U.E. Le DUT est délivré après validation du 4ème semestre.

Aménagements particuliers

- * Statut Étudiants salariés (renseignements auprès du secrétariat pédagogique de la composante),
- * Personne  en situation de handicap,
- *  Sportif de haut niveau,
- *  Artiste de haut niveau.

Admission

Conditions d'accès

L'étudiant bachelier doit préciser son choix de DUT par le biais de la procédure PARCOURSUP  <https://www.parcoursup.fr/>

Le DUT TC est également accessible en :

- * Reprise d'études
- * Validation d'acquis : VAE
- * Contrat de professionnalisation
- * Financement : Région, FSE...

Pour tout renseignement, contactez le service Formation Continue au 02.32.74.44.50 ou sur l'adresse  formation.continue@univ-lehavre.fr

Vous pouvez également consulter la page internet du  [service Formation Continue](#).

Modalités d'inscription

- * La sélection se fait sur dossier,
- * Candidatures sur le Portail PARCOURSUP  <https://www.parcoursup.fr/> et sur Campus France pour les candidats étrangers,
- * Mobilité entrante encadrée par l'ADIUT.

Public cible

Demandeur d'emploi / En formation continue, reprise d'études / Étudiant / Etudiant étranger / Lycéen / Salarié .

Et après

Poursuite d'études

- * Licence Professionnelle,
- *  DUETI : Diplôme Universitaire d'études de technologie à l'international de l'IUT du Havre (poursuites d'études à l'étranger),
- * L3, Master, Institut d'Administration des Entreprises (IAE),
- * Écoles de commerce (Concours Passerelle etc).

Passerelles et réorientation

- * En cas de difficultés en DUT 1^{ère} année, possibilité au début du 1^{er} semestre (sept-oct) de se réorienter en BTS-DUT ou en Licence 1 dans un autre domaine.
- * Possibilité également de se réorienter en 2^{ème} semestre (janvier) de Licence 1 dans un autre domaine.

Insertion professionnelle

Le DUT TC permet une insertion comme :

attaché commercial, conseiller commercial, communication commercial, chargé de clientèle, assistant commercial, achat, technico-commercial, négociateur, assistant marketing, marketing téléphonique, chef de rayon, merchandiser, responsable commercial.

Avec expérience, évolution 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.

* **Métiers :**

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.

* **Codes ROME :**

C, D, E11-E14, G11-G12-G13, M

* **Secteurs d'activités :**

Agroalimentaire

Banque - Assurance - Finance

Commerce - Distribution

Communication - Marketing

Industrie

International

Lieu(x)

 Le Havre

En savoir plus

 <https://www.univ-lehavre.fr/spip.php?formation21>

Infos pratiques

Contacts

Adresse

0761688XNU