

## DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

📍 FONTAINEBLEAU

## ÉDITO

Jérôme Laccœuilhe - Directeur de département

Le DUT TC est une formation diplômante post-bac d'une durée de 2 ans, reconnue par l'Etat. Elle forme des techniciens supérieurs et collaborateurs opérationnels aptes à occuper des postes de commerciaux polyvalents. Au cours du cursus, l'étudiant va progressivement acquérir des connaissances générales et professionnelles grâce à une équipe pédagogique dynamique composée de professeurs permanents et de professionnels issus du monde de l'entreprise. Nos intervenants sont en lien constant avec les entreprises, de ce fait, le contenu des enseignements est adapté aux problématiques actuelles des entreprises.

Nous vous apportons une formation professionnalisante de haut niveau par le biais d'une pédagogie active vous permettant d'acquérir un socle de compétences pour intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études.

Par ailleurs, l'antenne de Fontainebleau a la particularité d'accueillir un groupe de 30 étudiants par promotion dans un cadre de travail agréable et plaisant.

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Formation ouverte aux titulaires de Bac Général (ES, S ou L) ou de Technologique (STMG) ;
- Démarche unique de candidature (de janvier à mars) via la plateforme Parcoursup ;
- Examen du dossier + Amphi de recrutement pour les étudiants admissibles

## ORGANISATION DE LA FORMATION

1620 heures d'enseignement ;  
Formation initiale classique organisée sur 4 semestres de début septembre à fin juin ;  
3 parcours possibles en 2<sup>ème</sup> année :  
- Cycle initial (en option voyages d'études à l'étranger),  
- International : Semestre 3 et/ou stage à l'étranger,  
- Alternance : Transfert de scolarité sur le site de Sénart.

## PROFESSIONNALISATION

- Stage de 3 semaines en 1<sup>ère</sup> année ayant pour objectif de découvrir et se confronter au monde professionnel commercial ;
- Stage de minimum 8 semaines en 2<sup>ème</sup> année ayant pour objectif de réaliser une mission en autonomie conforme aux compétences attendues en fin de DUT ;
- Projets tutorés organisés en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années à réaliser pour le compte de commanditaires ;
- Plusieurs modules abordés avec une méthodologie de travail innovante : mode projet, mise en situation, conférences avec des entreprises, challenges commerciaux et business games ;
- 1<sup>ère</sup> année : cours d'entraînement à la certification Voltaire et passage du test officiel ;  
Beaucoup de travaux à l'oral organisés de manière à développer l'aisance orale, la confiance en soi et le savoir-être.

## INTERNATIONAL

- Plus de 30 accords inter-Universitaires (Canada, Amérique Latine, Corée du Sud, Chine) et Erasmus (Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Portugal) ;
- Possibilité d'effectuer le Semestre 3 (1<sup>ère</sup>

partie de la 2<sup>ème</sup> année) à l'étranger dans le cadre d'échanges universitaires internationaux et d'effectuer les stages à l'étranger, sous certaines conditions ; une expérience interculturelle constitue une réelle opportunité pour construire son projet professionnel ;

- En 2<sup>ème</sup> année, entraînement et passage du TOEIC (examen reconnu à l'international) ;
- Séjours d'études optionnels aux Etats-Unis et en Colombie en 2<sup>ème</sup> année pendant les vacances universitaires ;
- Possibilité de poursuivre après le DUT en DUETI (niveau L3) en effectuant une 3<sup>ème</sup> année à l'étranger et en obtenant le bachelor de l'université partenaire.

## APRÈS LE DUT

*Débouchés professionnels*

Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise. Les secteurs traditionnels d'embauche sont :

- La grande et la moyenne distribution : chef de rayon, responsable de secteur...
- La vente de produits techniques : technico-commercial, chargé de clientèle...
- Les services commerciaux et de marketing d'entreprises industrielles et de services : assistant marketing, chargé d'études...
- La banque et les assurances : conseiller financier, chargé de clientèle...

*Poursuite d'études*

La polyvalence des matières enseignées au cours du DUT permet au diplômé de poursuivre sans difficulté ses études et d'accéder à différents parcours :

- Filière universitaire : licences générales et licences professionnelles tertiaires  
Une filière d'excellence avec l'IAE Gustave Eiffel de l'UPEC permettant aux meilleurs étudiants d'intégrer directement la licence sans passer le Score Message
- Ecoles de commerce (par le biais des concours Passerelle, Tremplin, Ambition + mais également spécifiques : SKEMA, IESEG, TBS...)
- DUETI

## FORMATION INITIALE

Pour plus d'informations connectez-vous sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Et retrouvez toutes les informations de la formation sur <http://www.iutsf.u-pec.fr/>

[dut.tcf@iutsf.org](mailto:dut.tcf@iutsf.org)



IUT Sénart Fontainebleau



## LES + DU DUT

- Une proximité avec le corps professoral
- Un accompagnement de l'équipe enseignante tout au long du cursus
- Des cours assurés en petit groupe
- Des partenariats avec des entreprises locales et associations pour les projets au cœur de la formation
- Un ancrage international permettant de découvrir des systèmes éducatifs universitaires étrangers et le monde de l'entreprise de pays étrangers
- Des équipements récents : laboratoire de langue, salle de cours multimédia, salle informatique, réseau wifi
- Une Bibliothèque Universitaire ayant des ressources pédagogiques en version numérique et papier
- Des places en résidences universitaires réservées pour les étudiants de l'IUT
- Une vie étudiante active
- Un site implanté dans la forêt domaniale de Fontainebleau, cadre verdoyant et convivial
- Un campus proche du centre-ville animé et dynamique



# CONTENU PÉDAGOGIQUE

## SEMESTRE 1

UE11	HEURES
• Organisation des entreprises	27
• Fondamentaux du marketing	27
• Concepts et stratégies marketing	27
• Économie générale	27
• Droit principes généraux	27
• Projet Personnel Professionnel	25
• Études et Recherches Commerciales	27
• Activités transversales 1	22
<b>UE12</b>	
• Psychologie sociale de la communication	27
• Expression communication culture	27
• Anglais : langue vivante de spécialité 1	30
• LV2 : langues vivantes de spécialité 1	30
• Technologie de l'Information et de la Communication	27
• Négociation	27
• Introduction à la comptabilité	27
• Mathématiques et statistiques appliquées	27
<b>TOTAL</b>	<b>431</b>

## SEMESTRE 2

UE21	HEURES
• Statistiques appliquées, probabilités	27
• Technologie de l'Information et de la Communication	27
• Environnement International : marchés internationaux	27
• Distribution	27
• Études et Recherches Commerciales	27
• Droit des contrats et de la consommation	27
<b>UE22</b>	
• Comptabilité de gestion	27
• Marketing opérationnel	27
• Communication commerciale	27
• Expression communication culture	27
• Anglais : langue vivante de spécialité 2	30
• Anglais : activités transversales	20
• LV2 : langues vivantes de spécialité 2	30
<b>UE23</b>	
• Négociation	27
• Projet Personnel et Professionnel	25
• Certification Voltaire	27
• Conduite de projet	15
• Projet tutoré : description et planification de projet	
• Stage professionnel 1 (3 semaines)	
<b>TOTAL</b>	<b>426</b>

## SEMESTRE 3

UE31	HEURES
• Expression communication culture	27
• Anglais : langue vivante de spécialité 3	30
• LV2 : langues vivantes de spécialité 3	30
• Statistiques probabilités appliquées	27
• Gestion financière et budgétaire	27
• Projet Personnel et Professionnel	20
• Droit commercial	27
• Technologie de l'Information et de la Communication	27
<b>UE32</b>	
• Marketing du point de vente	27
• Négociation	27
• Communication commerciale	27
• Marketing direct / Gestion de la Relation Client	27
• Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	27
• Logistique	27
• Économie générale 2	27
• Activités transversales 2	22
<b>TOTAL</b>	<b>444</b>

## SEMESTRE 4

UE41	HEURES
• Expression communication culture	27
• Anglais : langue vivante de spécialité 4	30
• LV2 : langues vivantes de spécialité 4	30
• Environnement international 3 : techniques de commerce international	27
• E-marketing	27
• Droit du travail	27
<b>UE42</b>	
• Psychologie sociale des organisations	27
• Management de l'équipe commerciale	27
• Achat et qualité	27
• Stratégie d'entreprise	27
• Logique-Mathématiques	27
• Activités transversales 3	16
<b>UE43</b>	
• Projet tutoré : mise en situation professionnelle	
• Stage professionnel 2 (8 semaines minimum)	
<b>TOTAL</b>	<b>319</b>

## POURSUITE D'ÉTUDES DE NOS DIPLÔMÉS

20% en licences professionnelles

40% à l'université et études à l'étranger 40% dont 25% à l'Institut des Administrations des Entreprises (IAE)

40% en école de commerce