DUT Techniques de Commercialisation (TC)

PostÃ© par: formations-concours
Publiée le : 5/11/2008 14:27:11

FORMATION **Objectifs**
Former des Techniciennes et Techniciens supÃ©rieurs capables dâ€™acquÃ©rir de solides connaissances de lâ€™entreprise afin de participer aux fonctions du marketing et de la gestion.
DurÃ©e des Ã©tudesÂ : 2 ans **Poursuite dâ€™Ã©tudes**
En licence professionnel Ã lâ€™USTV

DÃ©bouchÃ©s professionnels *SecteursÂ :*
- Banque - Assurance - Finance
- Commerce - Vente - Distribution
- Communication - PublicitÃ© - Marketing
- Social - Humanitaire - Ressources humaines

FonctionsÂ :
- Communication PublicitÃ© CrÃ©ation
- Cadres dans les PME
- Chefs de rayon - Animateurs des ventes
- Technico-commerciaux
- SpÃ©cialistes du lancement des produits
- DÃ©lÃ©guÃ©s commerciauxÂ INFORMATIONS PÃ‰DAGOGIQUES **Organisation et contenu des enseignements** **Contenus des enseignements DUT TC**

Semestre 1
Ã‰conomie gÃ©nÃ©rale
Organisation de lâ€™entreprise
DroitÂ : principes gÃ©nÃ©raux
Introduction Ã la comptabilitÃ©
Introduction Ã la mercatique
Logistique
Bureautique TIC
MathÃ©matiques appliquÃ©es
Projet personnel et professionnel
NÃ©gociation
Expression communication
Langues Ã©trangÃ¨res de spÃ©cialitÃ©

Semestre2
Mercatique fondamentale
Projet personnel et professionnel
Ã‰tudes et recherches commerciales
Approche des marchÃ©s Ã©trangers
Informatique appliquÃ©e
Statistiques appliquÃ©es
ComptabilitÃ© de gestion

Communication commerciale
Expression et culture
Langues Ã©trangÃ¨res de spÃ©cialitÃ©
Psychosociologie de la communication
Distribution
Droit et commerce
Mercatique directe
NÃ©gociation
Semestre 3
Mercatique opÃ©rationnelle
Langues Ã©trangÃ¨res de spÃ©cialitÃ©
NÃ©gociation (Vente - Achat)
Techniques du commerce international
Communication commerciale
Droit et commerce
Mercatique du point de vente
Psychosociologie des organisations
Projet personnel et professionnel
Expression et communication professionnelle
Statistiques appliquÃ©es
Droit du travail
Animation de la force de vente
Semestre 4
StratÃ©gie qualitÃ©
Langues Ã©trangÃ¨res de spÃ©cialitÃ©
StratÃ©gies de distribution
Gestion de la relation client
TIC et multimÃ©dia
ProblÃ©matiques Ã©conomiques appliquÃ©es
Projet personnel et professionnel
NÃ©gociation
Gestion financiÃ¨re et budgÃ©taire
Mercatique stratÃ©gique
Stage
Projet Â **Stage**
10 semainesÂ MODALITÃ‰S DIVERSES **Niveau dâ€™Ã©tude requis**Â : BaccalaurÃ©atÂ
Conditions dâ€™admission Bacs L, ES, S, STG, Pros.
Lâ€™admission est rÃ©alisÃ©e aprÃ¨s examen du dossier scolaire. Les critÃ¨res privilÃ©giÃ©s par le jury sont les rÃ©sultats scolaires, le comportement, lâ€™aptitude Ã communiquer, lâ€™ouverture dâ€™esprit et la curiositÃ©Â **Validation des acquis** Lâ€™USTV possÃ¨de un service dÃ©diÃ© Ã la formation continue et un service de VAE. Ces services travaillent en synergie pour assurer la gestion administrative des dossiers et lâ€™orientation des candidats, afin de leur proposer, compte tenu de leur expÃ©rience, la possibilitÃ© dâ€™acquÃ©rir le diplÃ´me en totalitÃ© ou en partie et / ou de suivre des formations courtes ciblÃ©es.
Â