

## **DUT Techniques de Commercialisation (TC)**

Posté par: formations-concours

Publiée le : 5/11/2008 14:27:11

### **FORMATION Objectifs**

Former des Techniciennes et Techniciens supérieurs capables d'acquérir de solides connaissances de l'entreprise afin de participer aux fonctions du marketing et de la gestion.

**Durée des études :** 2 ans **Poursuite d'études**

En licence professionnel à l'USTV

### **Débouchés professionnels Secteurs :**

- Banque - Assurance - Finance
- Commerce - Vente - Distribution
- Communication - Publicité - Marketing
- Social - Humanitaire - Ressources humaines

### **Fonctions :**

- Communication Publicité Crédération
- Cadres dans les PME
- Chefs de rayon - Animateurs des ventes
- Technico-commerciaux
- Spécialistes du lancement des produits
- Développeurs commerciaux **INFORMATIONS PÉDAGOGIQUES Organisation et contenu des enseignements Contenus des enseignements DUT TC**

#### **Semestre 1**

- Économie générale
- Organisation de l'entreprise
- Droit : principes généraux
- Introduction à la comptabilité
- Introduction à la mercatique
- Logistique
- Bureautique TIC
- Mathématiques appliquées
- Projet personnel et professionnel
- Négociation
- Expression communication
- Langues étrangères de spécialité

#### **Semestre 2**

- Mercatique fondamentale
- Projet personnel et professionnel
- Etudes et recherches commerciales
- Approche des marchés étrangers
- Informatique appliquée
- Statistiques appliquées
- Comptabilité de gestion

Communication commerciale  
Expression et culture  
Langues étrangères de spécialité  
Psychosociologie de la communication  
Distribution  
Droit et commerce  
Mercatique directe  
Négociation

**Semestre 3**

Mercatique opérationnelle  
Langues étrangères de spécialité  
Négociation (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 appliquées  
Droit du travail  
Animation de la force de vente

**Semestre 4**

Stratégie qualité  
Langues étrangères de spécialité  
Stratégies de distribution  
Gestion de la relation client  
TIC et multimédia  
Problématiques économiques appliquées  
Projet personnel et professionnel  
Négociation  
Gestion financière et budgétaire  
Mercatique stratégique  
Stage

Projet **Stage**

10 semaines **MODALITÉS DIVERSES Niveau d'étude requis** : Baccalauréat

**Conditions d'admission** Bacs L, ES, S, STG, Pros.

L'admission est réalisée après examen du dossier scolaire. Les critères privilégiés par le jury sont les résultats scolaires, le comportement, l'aptitude à communiquer, l'ouverture d'esprit et la curiosité. **Validation des acquis** L'USTV possède un service d'accompagnement à la formation continue et un service de VAE. Ces services travaillent en synergie pour assurer la gestion administrative des dossiers et l'orientation des candidats, afin de leur proposer, compte tenu de leur expérience, la possibilité d'acquérir le diplôme en totalité ou en partie et / ou de suivre des formations courtes ciblées.

À