

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
- Études 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'aptitude requis** : Baccalauréat

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

La 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