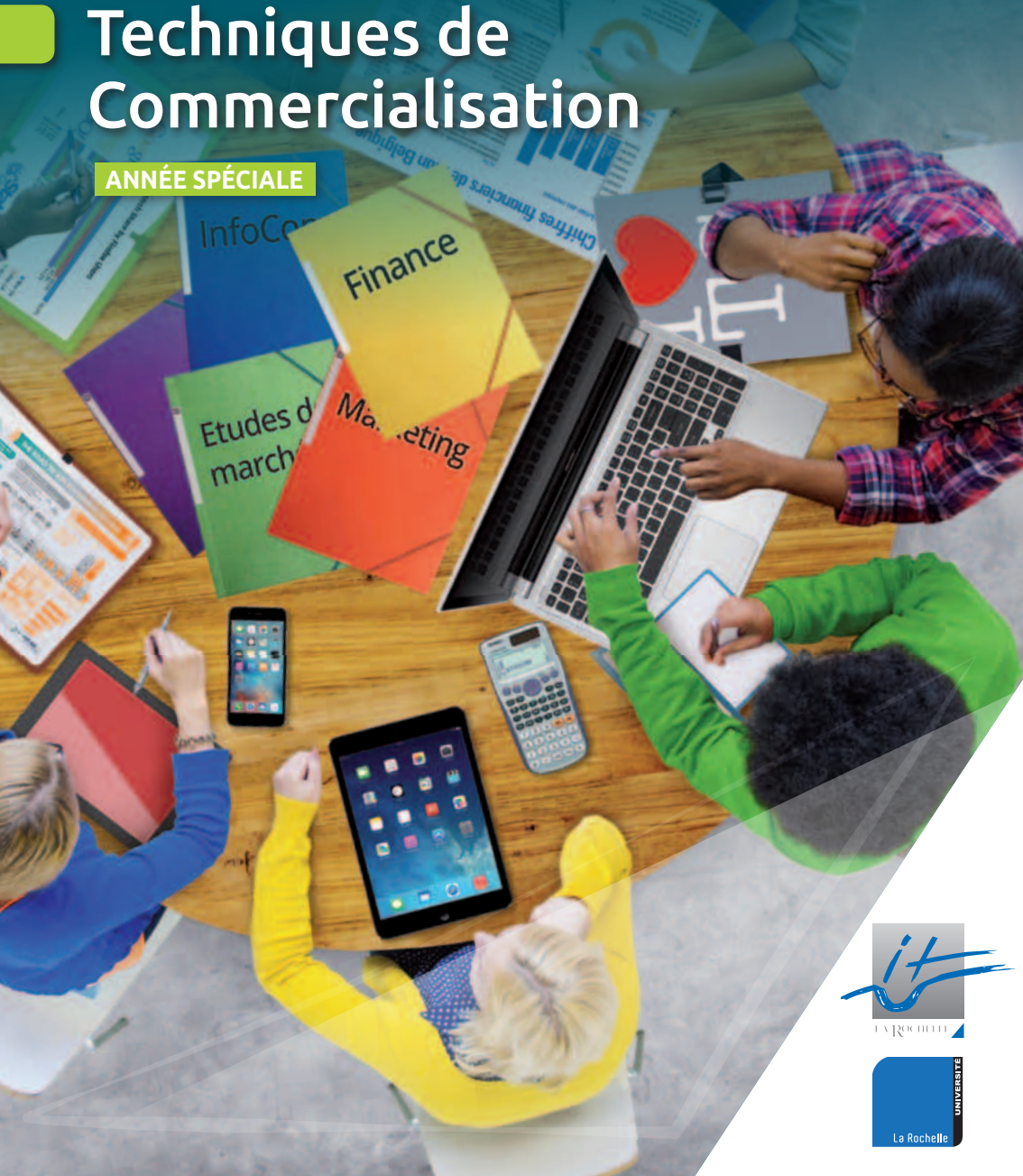


DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (DUT)

Techniques de Commercialisation

ANNÉE SPÉCIALE





DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

ANNÉE SPÉCIALE

Objectifs de la formation

Permettre à des étudiants ayant un niveau d'études Bac + 2 (Licence 2, BTS, DUT) d'acquérir une formation commerciale accélérée (DUT en un an), universitaire, technologique et professionnelle. Dotés alors d'une double compétence, les étudiants ont un accès facilité à l'emploi.

Conditions d'admission

> Baccalauréat et avoir acquis un diplôme ou un niveau Bac + 2 (Licence 2, BTS, DUT, classes préparatoires...).

Admission après examen du dossier de candidature et entretien où la motivation et le projet personnel font l'objet d'une attention particulière.

Modalités d'admission :
www.iut-lpc.fr

Organisation des études

> **Validation du diplôme** : une année validée par un contrôle continu sur deux semestres. **Assiduité obligatoire à l'ensemble des enseignements.**

> **Rythme de travail** : 30h/semaine réparties en travaux pratiques et travaux dirigés. Groupe unique de 25 à 28 étudiants.

Travail en équipe et entraînement intensif aux techniques de présentation orale.

Encadrement de qualité assuré par des enseignants et des professionnels.

Équipements accessibles : matériels audiovisuels, informatiques et multimédia modernes.

> **Applications professionnelles :**

- **Projet tuteuré** : mission* réalisée par un groupe d'étudiants pour une organisation cliente, ayant pour objectifs la prise de responsabilité, l'apprentissage du travail en équipe et la gestion de projet.

- **Stage de 10 à 12 semaines** : l'étudiant effectue une ou plusieurs missions en entreprise en France ou à l'étranger. Le stage est un élément clé de la formation favorisant l'insertion professionnelle.

- **Activités de simulation de gestion**

- **Projet Personnel et Professionnel (PPP)** : projet favorisant la découverte des métiers de la spécialité Techniques de Commercialisation et le développement d'aptitudes nécessaires à ces professions.

* **Exemples de missions :**

Études de marché (implantation de points de ventes, lancement de produits...), organisation d'événements commerciaux, sportifs ou culturels, opérations de communication (créations de plaquettes, brochures, opérations de marketing direct, promotion d'une enseigne...).

Contenu de la formation

➤ SEMESTRE 1

> **UE11**

- Activité transversale 1
- Communication commerciale
- Comptabilité
- Distribution et logistique
- Études et recherches commerciales
- Marketing
- Négociation
- Organisation et psychologie sociale des entreprises

> **UE12**

- Anglais 1
- Projet personnel et professionnel
- Droit
- Économie générale
- Environnement international et intelligence économique
- Expression Communication Culture
- Statistiques appliquées et Mathématiques financières
- Technologie de l'information et de la communication 1
- Conduite de projet

➤ SEMESTRE 2

> **UE21**

- Activité transversale 2
- Anglais 2
- Droit commercial
- Droit du travail
- Gestion financière
- Développement des compétences relationnelles
- Psychologie sociale de la communication
- Statistiques et probabilités appliquées
- Technologie de l'information et de la communication 2

> **UE22**

- Achat qualité
- Commerce international
- E-Marketing
- Entrepreneuriat
- Management des équipes commerciales
- Marketing direct et gestion de la relation client
- Marketing opérationnel
- Marketing du point de vente
- Négociation-vente
- Stratégie

> **UE43**

- Projet tuteuré
- Stage de 10 à 12 semaines

SPÉCIFICITÉS de l'année spéciale

- > DUT en un an par validation de 2 semestres
- > Enseignement en petit groupe, dynamique et interactif
- > Diversité des profils étudiants
- > Échanges d'expériences
- > Accueil d'étudiants Erasmus
- > Acquisition d'une double compétence technique et commerciale



L'après DUT

Situation observée 6 mois après l'obtention du DUT (moyenne sur les promotions 2013/2014/2015).

Résultats des enquêtes réalisées 2 ans après l'obtention du diplôme.

Poursuite d'études longues
(Master, écoles de commerce...):

38,4 %

Insertion professionnelle
immédiate et potentielle :

33,3 %



Poursuite d'études
DUT+1 : **28,3 %**
(dont LP 88,2 %)

Métiers & secteurs d'activités visés

La formation conduit à des emplois dans l'ensemble de la fonction commerciale, dans l'industrie ou les services.

➤ Métiers

- > Technico-commercial
- > Conseiller clientèle / Chargé de communication / Assistant marketing
- > Responsable de rayon / Chargé d'études commerciales / Responsable commercial
- > Chef de produit / Responsable marketing...

➤ Secteurs d'activités

- > Services commerciaux de tout type d'entreprises
- > Banques / Assurances
- > Distribution / Marketing
- > Communication
- > Tourisme & Loisirs
- > Événementiel
- > Commerce international
- > E-commerce...

Outre ces orientations « classiques », les diplômés d'Année Spéciale peuvent faire valoir leur double compétence dans leurs domaines d'origine (Génie Civil, Informatique, Biologie, Mathématiques, Électronique, Langues Étrangères, Droit...)

Poursuite d'études

➤ Licences Professionnelles

- MASERTIC - E-Commerce et Marketing Numérique à l'IUT de La Rochelle (*formation classique ou en alternance*).

➤ **Licences puis Masters** en sciences économiques et gestion, spécialisés en commerce, marketing ou communication.

➤ **Écoles de commerce et autres écoles supérieures** (par concours Passerelle et Tremplin).

➤ **DU et Licences à l'étranger** dans le cadre de partenariats universitaires internationaux.

Contacts

Contact formation | +33 (0)5 46 51 39 20 - iutdir-tcas@univ-lr.fr

Scolarité, inscriptions | +33 (0)5 46 51 39 03 - iut-scolarite@univ-lr.fr

Institut Universitaire de Technologie | 15 rue François de Vaux de Foletier
17026 La Rochelle cedex 01

 IUT La Rochelle

www.iut-larochelle.fr

