

# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC) FORMATION INITIALE

## ***Chef de Département***

**M. François LACROUX, Maître de Conférences**

**Equipe pédagogique :** Directeur des Etudes de Première Année : Mme Christelle MARTIN  
Directrice des Etudes de Deuxième Année : Melle Sylvie GUERRERO  
Directrice des Etudes de Première Année par Alternance : Melle Alexia MARTIN  
Directeur des Etudes de Deuxième Année par Alternance : M. Olivier CROUZET.

## ***Inscriptions***

**Contact :** ? Secrétariat pédagogique : Bâtiment C – salle 007

Mme J. FRANCHINI - Tél. : 04 94 14 22 16 – Fax : 04 94 14 25 37

Mme A. MAGGI - Tél. : 04 94 14 22 16 – Fax : 04 94 14 25 37

Mme M.J D'AMORE – Tél. : 04 94 14 22 79 – Fax : 04 94 14 25 37

**Modalités :** dépôt des candidatures par **INTERNET** : <http://iut.univ-tln.fr> à partir de la mi-février.

**IUT TOULON** - Service de la Scolarité - Av. de l'Université – BP 132 - 83957 La Garde Cedex – Tél. 04 94 14 22 03.

## ***Objectifs de la formation***

? Obtenir le Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) en Techniques de commercialisation.

? Former des cadres pour la fonction commerciale dont la compétence et le savoir-faire leur permettent de s'intégrer facilement dans la vie de l'entreprise.

? Fournir à chaque étudiant un bagage général lui permettant de s'adapter aux mutations du marché du travail et d'acquérir une plus grande flexibilité.

## ***Capacité d'accueil***

Chaque promotion de première année est composée de 140 étudiants en formation initiale, répartis en 5 groupes de travaux dirigés, et de 40 à 50 étudiants en formation par alternance, répartis en 2 groupes. Les étudiants en alternance partagent leur scolarité entre l'IUT et l'entreprise d'accueil.

## ***Conditions d'accès***

Baccalauréat toutes séries.

## ***Contrôle des connaissances***

Le contrôle des connaissances s'effectue selon le principe du contrôle continu. Les contrôles se déroulent sur l'ensemble de l'année universitaire à raison de 2 évaluations minimum par semestre et par matière. Les évaluations peuvent prendre la forme de notes correspondant à des travaux écrits ou oraux, à des travaux individuels ou par groupes.

## ***Stages et projets***

En première année, les étudiants réalisent un stage de 5 semaines, principalement consacré à la vente. Ils doivent également concevoir un dossier de création d'entreprise.

En deuxième année, les étudiants réalisent un stage d'une durée de 8 semaines, qui correspond à la mise en œuvre d'une action commerciale. Ils doivent également réaliser un Projet Tutoré qui correspond à une étude réalisée à la demande d'une entreprise ou d'une association.

### ***Formation continue/Étudiant salarié***

Cette formation est ouverte aux personnes relevant de la formation continue ou permanente. Condition : être salarié ou demandeur d'emploi ou avoir arrêté ses études depuis plus de 24 mois. Renseignements et constitution du dossier auprès de Melle Hortense MARTINEZ – Tél. 04 94 14 26 19, ou bien s'adresser au Service de la Formation Continue – Campus de la Garde – Bât. V Prime.

### ***Poursuite des études à l'UTV***

Les étudiants ayant obtenu leur DUT TC peuvent poursuivre leurs études à l'Université de Toulon de deux façons :

- la première possibilité consiste à intégrer un cursus universitaire en licence, en MSG, en IUP ou dans une école de commerce pour les meilleurs, en DEUG pour les autres ;
- la seconde concerne les années de spécialisation organisées par le Service de Formation continue de l'UTV. D'une durée d'un an, ces formations sont proposées dans les domaines suivants : DU (Diplôme d'Université) « Responsable de projet bureautique, Informatique, Communication et Multi-média », DU « Management et Tourisme ».

### ***Débouchés***

**1 – Le Département « Techniques de Commercialisation » forme de jeunes cadres capables de participer aux fonctions du marketing et de la gestion, dans des domaines aussi variés que :**

- la vente et l'organisation commerciale
- la publicité et les relations publiques
- la distribution et la logistique
- les études économiques et commerciales
- la gestion comptable et les études financières
- le commerce international.

**2 – Les titulaires du DUT « Tech de Co » peuvent être :**

- animateurs des ventes
- technico-commerciaux
- cadres dans les PME
- promoteurs des ventes
- spécialistes du lancement des produits
- délégués commerciaux
- chefs de rayon

**ou devenir des collaborateurs techniques dans les domaines suivants :**

- publicité
- études économiques
- gestion
- services d'exportation
- relations publiques
- tourisme.

### ***Point de vue/conseils des enseignants***

L'équipe pédagogique du Département TC est composée d'acteurs du monde professionnel, d'enseignants du second degré, d'enseignants-chercheurs. Cette diversité garantit la réponse aux problèmes concrets rencontrés sur le terrain et donne une culture générale qui apportera au futur salarié la flexibilité nécessaire sur le marché du travail.

Lors de la sélection des candidatures, le jury prend en considération un certain nombre de critères au premier plan desquels figurent les résultats scolaires et le comportement de l'étudiant (notamment sa maturité, son sérieux, sa capacité de synthèse, sa volonté de réussir). Ces qualités sont appréciées à travers l'étude minutieuse du dossier scolaire de l'étudiant et parfois à travers un entretien oral.

## Organisation et contenu des enseignements

Les matières enseignées sont regroupées en pôles de matières.

CENTRES D'INTERET Modules	1 <sup>ERE</sup> ANNEE				2 <sup>EME</sup> ANNEE				ECTS
	CM	TD	TP	Total	CM	TD	TP	Total	
<b><u>Centre d'intérêt n° 1 : Animer et communiquer</u></b>									
Expression et culture		30 h	30 h	<b>60 h</b>			30 h	<b>30 h</b>	4 + 2
Psychosociologie de la communication	10 h	20 h		<b>30 h</b>					2 + 0
Langue(s) vivante(s) étrangère(s)		45 h	45 h	<b>90 h</b>		45 h	45 h	<b>90 h</b>	6 + 6
<b>Total 1</b>	<b>10 h</b>	<b>95 h</b>	<b>75 h</b>	<b>180 h</b>		<b>45 h</b>	<b>75 h</b>	<b>120 h</b>	
<b><u>Centre d'intérêt n° 2 : Connaître l'entreprise et son environnement</u></b>									
Droit et entreprise	30 h	30 h		<b>60 h</b>	30 h	15 h		<b>45 h</b>	4 + 4
Economie	20 h	20 h		<b>40 h</b>	10 h	10 h		<b>20 h</b>	4 + 2
Organisation, Qualité, Stratégie									
Organisation	15 h	15 h		<b>30 h</b>					6 + 2
Stratégie					15 h	15 h		<b>30 h</b>	
Qualité					15 h	15 h		<b>30 h</b>	
Psychosociologie des organisations					10 h	30 h		<b>40 h</b>	1 + 0
<b>Total 2</b>	<b>65 h</b>	<b>65 h</b>		<b>130 h</b>	<b>80 h</b>	<b>85 h</b>		<b>165 h</b>	
<b><u>Centre d'intérêt n° 3 : Maîtriser les outils de gestion</u></b>									
Mathématiques et Statistiques appliquées	10 h	50 h		<b>60 h</b>	10 h	35 h		<b>45 h</b>	4 + 3
Informatique appliquée	10 h		40 h	<b>50 h</b>	5 h		20 h	<b>25 h</b>	5 + 3
Gestion comptable et financière	20 h	40 h		<b>60 h</b>	15 h	30 h		<b>45 h</b>	5 + 5
<b>Total 3</b>	<b>40 h</b>	<b>90 h</b>	<b>40 h</b>	<b>170 h</b>	<b>30 h</b>	<b>65 h</b>	<b>20 h</b>	<b>115 h</b>	
<b><u>Centre d'intérêt n° 4 : Acquérir la démarche mercatique</u></b>									
Mercatique fondamentale	20 h	35 h		<b>55 h</b>					3 + 3
Mercatique stratégique et opérationnelle	10 h	15 h		<b>25 h</b>	10 h	15 h		<b>25 h</b>	2 + 2
Etudes et recherches commerciales	10 h	15 h		<b>25 h</b>	5 h	20 h		<b>25 h</b>	1 + 2
Approche des marchés étrangers	13 h	12 h		<b>25 h</b>					1
<b>Total 4</b>	<b>53 h</b>	<b>77 h</b>		<b>130 h</b>	<b>15 h</b>	<b>35 h</b>		<b>50 h</b>	
<b><u>Centre d'intérêt n° 5 : Communiquer sur les marchés</u></b>									
Négociation vente/achat	20 h	10 h	30 h	<b>60 h</b>			30 h	<b>30 h</b>	3 + 2
Mercatique directe					7 h	8 h	10 h	<b>25 h</b>	1 + 2
Communication commerciale	15 h	5 h		<b>20 h</b>	15 h	25 h		<b>40 h</b>	1 + 3
<b>Total 5</b>	<b>35 h</b>	<b>15 h</b>	<b>30 h</b>	<b>80 h</b>	<b>22 h</b>	<b>33 h</b>	<b>40 h</b>	<b>95 h</b>	
<b><u>Centre d'intérêt n° 6 : Distribuer sur les marchés</u></b>									
Distribution	30 h	30 h		<b>60 h</b>					3 + 0
Logistique	15 h	15 h		<b>30 h</b>					0 + 2
Mercatique du point de vente					10 h	20 h		<b>30 h</b>	0 + 2
Gestion de la force de vente					10 h	20 h		<b>30 h</b>	0 + 3
Techniques du commerce international					15 h	15 h		<b>30 h</b>	0 + 5
<b>Total 6</b>	<b>45 h</b>	<b>45 h</b>		<b>90 h</b>	<b>35 h</b>	<b>55 h</b>		<b>90 h</b>	
<b>TOTAL DES 6 CENTRES D'INTERET</b>	<b>248 h</b>	<b>387 h</b>	<b>145 h</b>	<b>780 h</b>	<b>182 h</b>	<b>318h</b>	<b>135h</b>	<b>635 h</b>	
<b><u>Centre d'intérêt n° 7 : Réaliser des applications professionnelles</u></b>									
Projets tutorés : 300 heures									
<b><u>Centre d'intérêt n° 8 : Conduire une mission commerciale en entreprise</u></b>									
Stage principal : 8 semaines consécutives minimum									
Autres stages : 2 semaines minimum									
									0 + 7
									4 + 0

CM : Cours magistral

TD : Travaux dirigés

TP : Travaux pratiques

# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC) FORMATION PAR ALTERNANCE

## Public concerné

- **Lycéens** titulaires d'un Bac toutes options.
- **Etudiants** en cours de premier cycle universitaire.
- **Autres Cas** : nous consulter.
- **Limite d'âge**: moins de 26 ans au 1<sup>o</sup> Septembre.

## Profil

Cette filière vous permettra d'acquérir un réel SAVOIR FAIRE indispensable pour réussir votre INSERTION PROFESSIONNELLE mais aussi d'envisager une poursuite d'études dans les mêmes conditions qu'en Formation Initiale, car le contenu universitaire est identique.

Nous vous demanderons donc:

- **UN NIVEAU IDENTIQUE A CELUI DES CANDIDATS A LA FORMATION INITIALE** mais aussi :
- **MATURITE, MOTIVATION, VOLONTE.**
- **REFLEXION et INVESTISSEMENT** dans la recherche de l'entreprise d'accueil afin que l'expérience soit pleinement profitable.

## Durée et sanction des études

Deux ans avec délivrance du DUT Techniques de Commercialisation.

## Particularités

Le rythme de l'alternance d'environ trois semaines à I.U.T, trois semaines en entreprise, et le fait que vous aurez un salaire, doivent vous inciter à rechercher votre entreprise d'accueil dans la région Provence Alpes Côte d'Azur dans laquelle il existe de réelles opportunités.

## Modalités d'inscription

Dépôt des candidatures par **INTERNET**: <http://iut.univ-tln.fr> à partir de la mi-février.

Les inscriptions suivent les règles de la Formation Initiale. **Nous vous conseillons de faire une double candidature.** Cependant la recherche d'entreprise étant longue et difficile, n'oubliez pas de tenir compte des éléments suivants :

- Vous ne serez pas toujours disponible (révision Bac, etc...).
- Pour activer votre réseau de relations familiales ou professionnelles, il faut des délais importants.
- Les entreprises ferment souvent en été ou imposent des procédures parfois longues et complexes (jusqu'à 6 mois).
- La préparation du Curriculum Vitae et de la lettre de motivation doit être bien réfléchie.

**Prendre contact le plus rapidement possible pour un entretien préalable**

---

Service apprentissage

Responsable : Catherine MAUMET - Tél. 04 94 14 21 93

Secrétariat : Tél. 04 94 14 28 35 ou 04 94 14 23 58

Email : [maumet@univ-tln.fr](mailto:maumet@univ-tln.fr) - Fax : 04 94 14 26 90

---

## Organisation et contenu des enseignements

		Première année	Seconde année
<b>POLE 1</b>	Expression et Culture	60	40
	Psychosociologie de la communication	30	
	Langues vivantes étrangères	90	90
	Négociation Vente Achat	60	50
	Mercatique directe		30
	Communication commerciale	20	40

<b>POLE 2</b>	Droit et entreprise	60	45
	Economie	40	30
	Organisation Qualité Stratégie	30	60
	Psychosociologie des organisations		40
	Distribution	60	
	Logistique		35
	Mercatique du point de vente		35
	Gestion de la force de vente		35
	Techniques du Commerce International		35

<b>POLE 3</b>	Mathématiques et Statistiques appliquées	60	45
	Informatique appliquée	50	35
	Gestion comptable et financière	60	45
	Mercatique fondamentale	55	
	Mercatique stratégique et opérationnelle	25	30
	Etudes et Recherches commerciales	25	30
	Approche des marchés étrangers	25	

<b><u>TOTAL DU NOMBRE D'HEURES</u></b>	<b>750</b>	<b>750</b>
--	------------	------------