



DUT Techniques de Commercialisation

OBJECTIF :

Le diplôme DUT « Techniques de Commercialisation » préparé à I 2M SUP DE CO CARAIBES en partenariat avec l'Université de Corse et plus particulièrement l'IUT de Corse (Tech de Co.), a pour objectif de répondre aux défis de la compétitivité commerciale liée notamment à l'évolution rapide des métiers du commerce national et international. Respectant le principe d'adaptabilité à la nouveauté, les pratiques pédagogiques s'appuient sur trois volets d'enseignements : la maîtrise des NTIC, l'immersion dans le monde professionnel. La polyvalence des compétences offre un ensemble d'outils théoriques et pratiques.

CONDITIONS D'ADMISSION ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

Pour pouvoir faire partie des effectifs du département TC, il faut être titulaire d'un baccalauréat ES ou STG ; mais les diplômés des bacs L, S, STI, STT, SMS, DAEU et bac professionnel peuvent également accéder à la formation. La formation est également ouverte aux personnes pouvant justifier d'une expérience professionnelle de plus de trois ans dans le domaine du commerce. Examen du dossier de candidature (notes et motivation du candidat) et/ou Entretien individuel

La formation se déroule en alternance :

Durée : 1200 heures en deux années

Alternance : 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise

MODALITE DU CONTROLE DE CONNAISSANCE :

Evaluations continues tout au long de l'année universitaire, avec un examen de synthèse (Partiel) chaque fin de semestre.

Passage en 2^{ème} année : l'admission en seconde année est de droit lorsque l'étudiant a obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 sur l'ensemble des matières affectées de leur coefficient et une moyenne égale ou supérieure à 8/20 dans chacune des Unités d'enseignement.

POURSUITE D'ETUDES :

La poursuite d'études est possible en Licence professionnelle à l'IUT, en L3 à l'Université, en écoles de commerce, ou à l'International grâce aux partenariats avec plusieurs universités.

Mais il y a également d'autres possibilités, telles que :

- DTA (formation commerciale spécialisée de 3^{ème} année en IUT ou faculté), MSG, MCC.
- DNTS (Diplôme National de Technologie Spécialisé) en Marketing des Biens et Services Industriels ou DUCCI (Diplôme Universitaire de Collaborateur Commercial en Industrie)

Métiers visés :

Plusieurs opportunités peuvent s'offrir aux titulaires du DUT « Techniques de Commercialisation » :

- Secteur de la grande distribution (chef de rayon, acheteur, chargé d'études merchandising) ;
- Secteur des banques (chargé de clientèle, conseiller commercial) ;
- Secteur des PME (attaché commercial, responsable des ventes, technico-commercial).

Cette liste n'étant pas exhaustive.

Le programme :

1^{er} semestre

U.E. 1

Découverte de l'environnement Professionnel

Economie

Organisation de l'entreprise

Droit- principes généraux

Introduction à la Comptabilité

Introduction à la Mercatique

Introduction à la Logistique

ppp

U.E. 2

Outils de développement personnel et professionnel

Bureautique TIC

Maths

Négociation Vente

Projet personnel et professionnel

Expression et communication

Anglais / Espagnol

2^{ème} semestre

U.E. 1

Outils d'analyse mercatique

Mercatique fondamentale

Etudes et Recherche commerciale

Approche des marchés étrangers

Informatique appliquée

Statistiques appliquées, probabilités

Comptabilité de gestion

Projet personnel et professionnel

U.E. 2

Outils de la relation commerciale

Communication commerciale

Expression et culture

Anglais / Espagnol

Psychosociologie de la communication

Distribution

Droit et Commerce

Mercatique directe

Négociation-Vente

Bilan semestriel d'activité d'alternance

Langue et culture antillaise

3^{ème} semestre

U.E. 1

Cœur de compétences commerciales

Mercatique opérationnelle

Anglais / Espagnol

Négociation- vente

Techniques du Commerce international

Communication commerciale

Droit et commerce

Mercatique du point de vente

U.E. 2

Insertion professionnelle

Psychosociologie des organisations

Projet personnel et professionnel

Expression et communication pro

Statistiques et probabilités appliquées

Droit du travail

Animation de la force de vente

Langue et culture

4^{ème} semestre

U.E. 1

Cœur de compétences commerciales

Stratégie- qualité

Anglais / Espagnol

Stratégie de distribution

Gestion de la relation client

TIC et Multimédia

U.E. 2

Insertion professionnelle

Problématiques économiques appliquée

Projet personnel et professionnel

Négociation-Achat

Gestion financière et budgétaire

Mercatique stratégique

Bilan semestriel d'activité d'alternance

Institut de Management et de Marketing Supérieur de Commerce Caraïbes

4 bis Fbg Alexandre Isaac 97110 Pointe à Pitre Tél : **05 90 48 07 90** - Fax : 05 90 48 07 91

E-mail : i2msupdeco@wanadoo.fr -- site : www.i2msupdeco.com