

Techniques de commercialisation

Le département Techniques de Commercialisation forme en deux ans des **collaborateurs commerciaux**, tant dans les domaines de la vente active que ceux de l'administration et la recherche commerciale.

L'enseignement a une vocation à la fois générale et professionnelle. Elle est générale pour permettre à tout diplômé de trouver un emploi dans de nombreux secteurs d'activité et de disposer de la culture générale nécessaire pour s'adapter à un monde du travail en pleine évolution (commerce électronique, technologie de l'information et de la communication en général).

Elle est professionnelle et centrée sur **l'entreprise et son environnement** pour permettre à nos étudiants d'être rapidement opérationnels.

Les **compétences** développées concernent le commerce au sens large, avec un accent particulier mis sur la mercatique, la négociation, la dimension juridique et les langues vivantes. Cette formation s'adresse à des étudiants **motivés et rigoureux** ayant un goût pour la communication et le relationnel. La capacité à s'adapter, le sens des responsabilités, la prise d'initiatives et de décisions sont des atouts de premier ordre.

A noter que la préparation du DUT TC en un an est possible pour des étudiants ayant déjà un niveau Bac +2 (DUT, BTS, Licence 2) et souhaitant acquérir une double compétence.

Débouchés

- Agent commercial pour la vente aux entreprises industrielles, commerciales ou de service (en particulier dans le domaine du tourisme),
- Collaborateur commercial dans les banques, les assurances,
- Assistant d'études marketing,
- Assistant chef de produit,
- Assistant commercial export,
- Chef de rayon.

De nombreux diplômés trouvent également un emploi dans les secteurs de la communication et du tourisme.

Poursuites d'études

- Licences, Licences Professionnelles
- IAE, Instituts d'Administration des Entreprises
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC)
- Autres formations de l'enseignement supérieur
- Poursuites d'études à l'étranger (Angleterre, Suède, Irlande du Nord, Espagne, Allemagne...) dans des institutions de formation correspondante sont également possibles.

Contacts

Département TC

51 rue Barthélémy de Laffémas
BP29 - 26901 Valence Cedex 9

Tél. 04 75 41 88 29

Fax. 04 75 41 88 44

dpt.tc@iut-valence.fr



Pour en savoir plus ou candidater :

www.iut-valence.fr

Admission

Baccalauréats généraux et technologiques (toutes séries) et examen du dossier.

Le nombre de places en première année est limité à 150 étudiants.

Vie étudiante

Le CROUS de Valence (Tél. 04 75 42 17 96) et l'A.V.E. (Association Valentinoise des Etudiants - Tél. 04 75 55 43 42) sont à votre disposition pour votre recherche de logement.

Techniques de commercialisation

Enseignement

Une place importante est réservée aux activités permettant aux étudiants de réaliser des **actions directement en contact avec le monde professionnel**. Deux stages sont obligatoires durant la scolarité. Le premier d'une durée de deux semaines se situe à la fin du premier semestre de la première année : il s'agit principalement d'un stage de vente (des stages dans d'autres domaines sont possibles). A la fin de la deuxième année, les étudiants conduisent une mission au cours d'un stage de huit à dix semaines. De plus, chaque année, ils doivent réaliser un projet tuteuré en petits groupes (5 à 8 étudiants) sur des thématiques spécifiques (domaines culturel, sportif, humanitaire, etc...).

Ces différentes activités permettent aux étudiants d'enrichir leur curriculum vitae d'expériences pratiques valorisables aussi bien directement pour la recherche d'un emploi que dans la perspective d'une poursuite d'études.

Le tableau ci-dessous présente les différentes matières réparties en Unités d'Enseignement, enseignées au sein du département sur 4 semestres (2 ans) :

Semestre 1 : 431 H		Coefficients	30	Semestre 3 : 426 H		Coefficients	30
UE 11 : Découvrir l'environnement professionnel				UE 31 : Elargir ses compétences en gestion			
Organisation de l'entreprise		2		Expression communication culture	3		2
Fondamentaux du marketing		2		Anglais	3		2
Concepts et stratégie marketing		2		LV2			2
Economie Générale 1		2		Statistiques probabilités appliquées			2
Droit principes généraux		2		Gestion financière et budgétaire			2
Etudes et recherches commerciales		2		Projet personnel et professionnel	3		1
Projet personnel et professionnel 1		1		Droit commercial			2
Activités transversales 1		1		Technologie de l'information et de la communication	3		2
UE 12 : Identifier et communiquer				UE 32 : Développer ses performances commerciales			
Psychologie sociale de la communication		2		Marketing du point de vente			2
Mathématiques et statistiques appliquées		2		Négociation	3		2
Expression communication culture 1		2		Communication commerciale	2		2
Anglais 1		2		Marketing direct/ Gestion de la relation client			2
LV2		2		Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique			2
Technologie de l'information et de la communication 1		2		Logistique			2
Négociation 1		2		Economie générale	2		2
Introduction à la comptabilité		2		Activités transversales	2		1
Semestre 2 : 444 H				Semestre 4 : 319 H			
UE 21 : Traiter l'information				UE 41 : S'adapter aux évolutions			
Statistiques appliquées, probabilités		1,5		Expression communication culture			1,5
Technologie de l'information et de la communication 2		1,5		Anglais	4		1,5
Environnement International 1 : marchés internationaux		1,5		LV2			1,5
Distribution		1,5		Environnement international 3 : Technique de commerce international			1,5
Etudes et recherches commerciales 2		1,5		E-marketing			1,5
Droits des contrats et de la consommation		1,5		Droit du travail			1,5
UE 22 : Agir sur les marchés				UE 42 : Maîtriser les outils du management			
Comptabilité de gestion		1,5		Psychologie sociale des organisations			1,5
Marketing opérationnel		1,5		Management de l'équipe commerciale			1,5
Communication commerciale 1		1,5		Achat et qualité			1,5
Expression communication culture 2		1,5		Stratégie d'entreprise			1,5
Anglais 2		1,5		Entrepreneuriat			1,5
Anglais, activités transversales		1		Activités transversales	3		0,5
LV2		1,5					
UE23 : Se professionnaliser				UE 43 : S'affirmer professionnellement			
Négociation 2		1,5		Projet tuteuré			4
Projet personnel et professionnel		1		Stage professionnel			9
Développement des compétences relationnelles		1,5					
Projet tuteuré : conduite de projet		1					
Projet tuteuré : description et planification de projet		3					
Stage professionnel (2 semaines minimum)		3					

L'enseignement est dispensé sous forme de TP en petits groupes, TD (groupes de 25 à 30) ou amphithéâtre (promotion complète).