

Institut Universitaire de Technologie

D.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

OBJET : Formation de cadres commerciaux de l'industrie et du commerce.

RECRUTEMENT :

Titre exigé : baccalauréat (toutes séries) ou D.A.E.U.
Examen du dossier + entretien individuel.

DUREE DES ETUDES : 4 semestres à temps plein : environ 30 heures de cours par semaine auxquelles s'ajoutent stages et projets tutorés (stages de 3 semaines en S1, 8 semaines en S4).

SANCTION DES ETUDES : Diplôme Universitaire de Technologie (D.U.T.).

DEBOUCHES :

- Insertion DUT : Entrée dans la vie active comme cadre moyen, avec possibilité d'accès ultérieur aux fonctions de cadre supérieur.
- Insertion Licence professionnelle : Manager en Distribution Spécialisée orientation Equipement de la Maison, Collaborateur des Activités Internationales, Gestion des Ressources Humaines, Management des organisations
- Insertion Poursuite d'études : Entrée dans le 2^{ème} cycle d'enseignement supérieur : Maîtrise de Sciences de Gestion - Langues Etrangères Appliquées - Licence Sciences Economiques (option Economie et gestion de l'entreprise) - Marketing et Communication Magistères de Marketing Direct ou de Ressources Humaines - Diplôme Européen de Management International (DEMI) - Diplôme international en Commerce et Communication (DICC), ces 2 diplômes sont préparés à l'étranger. Recrutement parallèle des ESCAE (liste non exhaustive).

APTITUDES SOUHAITEES : Dynamisme, créativité, aptitude aux contacts sociaux.

ADMISSION : Les dossiers de candidature sont téléchargeables sur internet : <http://www.admission-postbac.fr> du 20 janvier au 20 mars 2010. Le dépôt des dossiers papier doit se faire impérativement avant le 2 avril 2010.

Les étudiants titulaires d'un diplôme étranger doivent obligatoirement suivre la procédure Campus France. Connexion sur le site de leur pays (exemple : www.algerie.campusfrance.org). Renseignements auprès de l'Ambassade de France de leur pays ou sur le site : www.univ-valenciennes.fr/etrangers .

VIE ETUDIANTE :

Droits d'inscription : Droits universitaires (175,57 € en 2009-2010, droits minorés pour les boursiers), auxquels s'ajoutent, le cas échéant, la sécurité sociale (198 €) et la mutuelle.

SIO-SIP : Le Service Information Orientation et Insertion Professionnelle propose aux étudiants :

- une documentation sur les formations, les métiers, l'emploi
- des rendez-vous avec les conseillers d'orientation (03 27 51 10 29)
- une aide à l'insertion professionnelle (03 27 51 10 20)

Bourses-Logement : Le dossier social (demande de bourse sur critères sociaux et/ou logement) doit obligatoirement être constitué sur internet : www.crous-lille.fr entre le 15 janvier et le 30 avril pour tous les candidats originaires de l'Académie de Lille (Nord, Pas-de-Calais).

La Résidence Universitaire "Jules Mousseron" - rue du Chemin Vert 59300 Aulnoy lez Valenciennes Tél. : 03 27 28 39 60, gère un fichier de chambres à louer chez le particulier. S'adresser aussi à la Maison de la Famille - 21 avenue Clémenceau 59300 VALENCIENNES CEDEX Tél. : 03 27 42 67 37, au Point Information Jeunesse (PIJ) 73 rue Saint Géry 59300 Valenciennes - Tél. : 03 27 22 43 50 ou sur leur site internet : www.valenciennes.fr rubrique jeunesse.

Service social : Une assistante sociale du CROUS assure des permanences (problèmes logement, bourses, fonds de solidarité universitaire...), sur rendez-vous à prendre au 03 27 51 10 12.

Les étudiants bénéficient aussi de l'accès au restaurant universitaire, du régime de la sécurité sociale, des services communs : Institut Culturel, sport, bibliothèque, audiovisuel, informatique, social-santé, scolarité, information...

Transports : Campus des Tertiales situé à quelques minutes de la gare SNCF de Valenciennes ;

Campus du Mont Houy : Liaison gare SNCF - Centre ville - Université (Mont Houy), par le tramway ligne n° 1 ou lignes de bus Transvilles n°62-63.

PROGRAMME DU DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Arrêté du 3 Août 2005 - 1ère année

SEMESTRE 1			SEMESTRE 2		
UE11 : Découverte de l'environnement professionnel	<u>M 111 Environnement économique et juridique</u>	90 h	UE21 : Outils de l'analyse mercatique	<u>M 211 Analyse des marchés</u>	90 h
	Economie générale	30 h		Mercatique fondamentale	20 h
	Organisation de l'entreprise	30 h		Projet personnel et professionnel	20 h
	Droit : principes généraux	30 h		Etudes et recherches commerciales	30 h
	<u>M 112 Gestion commerciale de l'entreprise</u>	80 h		Approche des marchés étrangers	20 h
	Introduction à la comptabilité	30 h		<u>M 212 Techniques de gestion</u>	60 h
	Introduction à la mercatique	30 h		Informatique appliquée	20 h
	Logistique	20 h		Statistiques appliquées, probabilités	20 h
				Comptabilité de gestion	20 h
UE12 : Outils du développement personnel et professionnel	<u>M 121 Outils méthodologiques</u>	90 h	UE22 : Outils de la relation commerciale	<u>M 221 Langues et communication</u>	110 h
	Bureautique TIC	30 h		Communication commerciale	20 h
	Mathématiques et statistiques appliquées	30 h		Expression et culture	30 h
	Projet personnel et professionnel	30 h		Langues étrangères de spécialité*	40 h
	<u>M 122 Outils de la relation interpersonnelle</u>	100 h		Psychosociologie de la communication	20 h
	Négociation - Vente	30 h		<u>M 222 Vente et distribution</u>	100 h
	Expression communication	30 h		Distribution	30 h
	Langues étrangères de spécialité*	40 h		Droit et commerce	20 h
				Mércatique directe	20 h
				Négociation - Vente	30h
Autres	Adaptation à l'environnement professionnel	30 H	UE23 : Activités professionnelles	Stage (2 semaines minimum)	
	Apprendre et travailler autrement	35 h		Projet tutoré	
			Autres	Adaptation à l'environnement professionnel	30 H
				Apprendre et travailler autrement	35 h
TOTAL SEMESTRE 1			TOTAL SEMESTRE 2		
425 H			425 H		

*Langues étrangères : LV1 Anglais pour tous - LV2 : Allemand, Espagnol

2EME ANNEE

SEMESTRE 3		
UE31 : Cœur des compétences commerciales	M 311 Techniques commerciales	120 h
	Mercatique opérationnelle 30 h Langues étrangères de spécialité 30 h Négociation (vente - achat) 30 h Techniques du commerce international 30 h	
UE32DUT : Module complémentaire - Insertion DUT	M 321DUT Développement aptitudes perso	55 h
	Psychosociologie des organisations 20 h Projet personnel et professionnel 15 h Expression et communication professionnelle 20 h	
UE32LPRO : Module complémentaire - Insertion Licence Pro.	M 321LPRO Développement aptitudes perso	55 h
	Projet personnel et professionnel 15 h Langues étrangères de spécialité 20 h Expression culture 20 h	
UE32LPRO : Module complémentaire - Insertion Poursuite d'Etudes	M 322DUT Compétences opérationnelles	60 h
	Statistiques appliquées 20 h Droit du travail 20 h Animation de la FDV 20 h	
UE32POUR : Module complémentaire - Insertion Poursuite d'Etudes	M 322LPRO Entreprise / organisation sociale	60 h
	Management des équipes commerciales 20 h Statistiques appliquées 20 h Psychosociologie des organisations 20 h	
UE32POUR : Module complémentaire - Insertion Poursuite d'Etudes	M 321POUR Développement aptitudes perso	55 h
	Projet personnel et professionnel 15 h Langues étrangères de spécialité 20 h Expression culture 20 h	
UE32POUR : Module complémentaire - Insertion Poursuite d'Etudes	M 322POUR Compréhension du macro environnement	60 h
	Environnement international et commercial 20 h Mathématiques et Statistiques appliquées 20 h Culture générale, méthodologie/synthèse 20 h	
Adaptation à l'environnement professionnel		25 h
Apprendre et travailler autrement		35 h
TOTAL SEMESTRE 3		385 H

SEMESTRE 4		
UE41 : Techniques commerciales avancées	M 411 Cœurs de compétences commerciales	175 h
	Stratégie qualité 45 h Langues étrangères de spécialité 40 h Stratégies de distribution 40 h Gestion de la relation client 20 h TIC et multimédia 30 h	
UE42DUT : Module compl. DUT	M 412DUT Insertion DUT	140 h
	Problématiques économiques appliquées 30 h Projet personnel et professionnel 20 h Négociation 30 h Gestion financière et budgétaire 30 h Mercatique stratégique 30 h	
UE42LPRO : Module compl. Licence	M 412LPRO Insertion Licence Professionnelle	140 h
	Economie 20 h Etudes et Recherches Commerciales 30 h Langues étrangères de spécialité 30 h Analyse financière 30 h Mercatique stratégique 30 h	
UE42POUR : Module compl. Poursuite	M 412POUR Poursuite d'Etudes	140 h
	Economie HPE 20 h Analyse financière 30 h Langues étrangères de spécialité 30 h Mercatique stratégique 30 h Mathématiques - Statistiques 30 h	
UE43 : Activités professionnelles	Stage (8 semaines minimum)	
	Projet tutoré	
Adaptation à l'environnement professionnel		35 h
Apprendre et travailler autrement		35 h
TOTAL SEMESTRE 4		385 H