

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

ANNEE POST PREMIER CYCLE 2011/2012
Option : D.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

RESPONSABLE PEDAGOGIQUE :

M. Damien FOURNIER

OBJECTIF DE LA FORMATION : Former en un an des cadres commerciaux dans l'industrie ou les services.

APTITUDES SOUHAITEES ET A DEVELOPPER : Esprit ouvert, goût de l'action et du contact humain.

CURSUS : EN UN AN

Scolarité à l'IUT, Département Techniques de Commercialisation. Cours entre début septembre et fin juin avec des périodes de stage en entreprise (éventuellement à l'étranger).

DIPLOME DELIVRE : D.U.T. Techniques de Commercialisation

CONDITIONS D'ACCES :

- Avoir terminé un premier cycle (Bac+2 ou niveau Bac+2)
- Avoir satisfait aux modalités de sélection

PHASE D'ADMISSIBILITE :

Sur étude du dossier, dûment rempli : prise en compte de la formation antérieure : appréciations, classement ou mentions obtenues.

PHASE D'ADMISSION : Entretien avec un jury.

DEBOUCHES

Normalement : Entrée dans la vie active comme cadre moyen, avec possibilité d'accès ultérieur à des fonctions supérieures.

Exceptionnellement : poursuite d'études du type Maîtrises des Sciences de gestion - Marketing et Communication – Magistères de Marketing Direct ou de Ressources Humaines - Diplôme Européen de Management International, etc...

ADMISSION

Le dossier d'admission est à demander par internet : <https://adiut1.iut-candidatures.fr/CiellCommun/> à partir du 20 janvier 2011. Le dépôt des candidatures doit se faire impérativement avant le 8 juillet 2011

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 pour connaître les modalités pratiques, prendre rendez vous et déposer le dossier . Campagne de candidature du 17 janvier au 1^{er} avril 2011

VIE ETUDIANTE :

Droit d'inscription : Droits universitaires (178.57 € en 2010-2011, droits minorés pour les boursiers), auxquels s'ajoutent, le cas échéant la sécurité sociale (200 €) et la mutuelle.

Bourses et logement : Le dossier social (demande de bourse sur critères sociaux et /ou logement) doit obligatoirement être constitué sur internet : www.crous-lille.fr du 15 janvier au 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. Ce fichier est à consulter sur place.

S'adresser aussi : à la Maison de la Famille, 21 av. Clémenceau, 59300 VALENCIENNES Tél. 03 27 42 67 37
ou 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 (sur la gauche sélectionnez la rubrique *jeunesse*) et ensuite cliquez sur ce que vous cherchez .

Service social : Une assistante sociale du CROUS assure des permanences aux Tertiales et au Mont Houy (problèmes de 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, du régime de la sécurité sociale, des services communs : Institut Culturel, Sport, Bibliothèque, Audiovisuel, Informatique, Social-santé, Scolarité, Informations...etc

Transports : Le Campus des Tertiales est situé au centre ville, près de la gare SNCF (10 minutes à pied)

Le Campus du Mont Houy (à Aulnoy lez Valenciennes) est desservi soit par les lignes de bus (transvilles tél. 03 27 14 52 52) n° 62,63 ou le tramway ligne n°1(stations centre ville ou gare SNCF) .

SEMESTRE 3		DUT TC2	remise à niveau S.1 S.2	Volume horaire APPC	ECTS
UE 31 : Cœur des compétences commerciales	M311 TECHNIQUES COMMERCIALES Mercatique opérationnelle Langues étrangères de spécialité Négociation vente Techniques de commerce international	30H 30H 30H 30H	+10H +25H +10H +10H	40H 55H 40H 40H	8
	M312 OUTILS DE LA RELATION CLIENT Communication commerciale TIC et multimédia (PAO)** Droit et commerce Mercatique du point de vente	30H 25H 30H 30H	+10H +10H	40H 25H 30H 40H	7
UE 32 DUT : Insertion Professionnelle DUT	M321 DUT DEVELOPPEMENT DES APTITUDES PERSONNELLES Psychosociologie des organisations Projet Personnel Professionnel Expression et communication professionnelle Comptabilité et informatique de gestion*	20H 15H 20H 35H	+20H	20H 15H 40H 35H	9
	M322 DUT COMPETENCES OPERATIONNELLES Statistiques et probabilités appliquées Droit du travail Animation de la force de vente	20H 20H 20H	+10 h	20H 20H 30H	6
TOTAL SEMESTRE 3		385H	+105H	490H	30

- *adaptation locale
- ** apprendre et travailler autrement

SEMESTRE 4		DUT TC 2	remise à niveau S.1 S.2	Volume horaire APPC	ECTS
UE 41 : Cœur des compétences commerciales	M411 TECHNIQUES COMMERCIALES AVANCEES Stratégie qualité Langues étrangères de spécialité Stratégies de distribution Gestion de la relation client TIC et multimédia Etudes et recherches commerciales*	45H 40H 40H 20H 30H 35H		45H 40H 40H 20H 30H 35H	7
UE 42 DUT : Insertion Professionnelle DUT	M421 DUT MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL Problématiques économiques appliquées Négociation - Achat Projet personnel professionnel Gestion financière et budgétaire Simulation de gestion** Mercatique stratégique	30H 30H 20H 30H 35H 30 H		30H 30H 20H 30H 35H 30 H	7
UE 43 : Activités professionnelles	Stage (8 semaines minimum) coefficient 3 Projet tutoré - coefficient 2				16
TOTAL SEMESTRE 4		385H	30	385H	30

- *adaptation locale
- ** apprendre et travailler autrement