



IUT
Saint-Nazaire
UNIVERSITÉ DE NANTES



www.iutsn.univ-nantes.fr

Formation initiale

IUT Saint-Nazaire
Département Technique de Commercialisation
58 rue Michel-Ange • BP 420 • 44606 Saint-Nazaire Cedex
Tél. 02 40 17 81 10 • Fax 02 40 17 81 62
admitc@univ-nantes.fr

Formation par alternance

IUT Saint-Nazaire
Service Formation Continue et Apprentissage
58 rue Michel-Ange • BP 420 • 44606 Saint-Nazaire Cedex
Isabelle LE PICHON
Tél. 02 40 17 81 63 • isabelle.lepichon@univ-nantes.fr



TC : 14/001

LeSillon - SAVENAY - 02 40 58 97 24 - www.sillon.fr - imprimé avec des encres végétales - IUT-pil - 13-11/2010

IUT

Saint-Nazaire
UNIVERSITÉ DE NANTES

Département
Techniques de
Commercialisation



Diplôme Universitaire de Technologie
Techniques
de Commercialisation

Le Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) Techniques de Commercialisation (TC) :

- Forme les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs dans un contexte international,
- Accompagne les étudiants dans un parcours universitaire professionnalisant,
- Prépare une insertion professionnelle de niveau III ou une poursuite d'études,
- Permet d'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion,
- Garantit une insertion professionnelle grâce à une formation tournée vers les entreprises au sein d'un solide réseau de partenaires.

Le DUT Techniques de Commercialisation est proposé en **formation initiale** et **par apprentissage**.

ENTRÉE à L'IUT

Les objectifs de la formation

Le DUT Techniques de Commercialisation forme en deux ans à tous les métiers du commerce. Les compétences visées sont larges. Le diplômé TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client. Il opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie.

Les candidats doivent posséder :

- Des qualités de communication et d'écoute,
- Une ouverture d'esprit, une capacité d'adaptation et de synthèse,
- Le goût de l'organisation et du travail en équipe.

Modalités d'admission

La formation en Techniques de Commercialisation s'adresse aux titulaires d'un Baccalauréat, d'un DAEU ou d'une validation des acquis. L'apprentissage de deux langues étrangères est obligatoire : Anglais et Allemand ou Espagnol.

L'admission se fait sur les critères suivants :

- Le niveau scolaire : notes et appréciations des classes de première et de terminale,
- L'avis du chef d'établissement,
- La motivation.

Diplôme préparé

Le DUT est une formation de niveau Bac+2 (niveau III), permettant une entrée immédiate dans la vie professionnelle ou constituant un tremplin pour la poursuite d'études.

> Formation initiale et par alternance

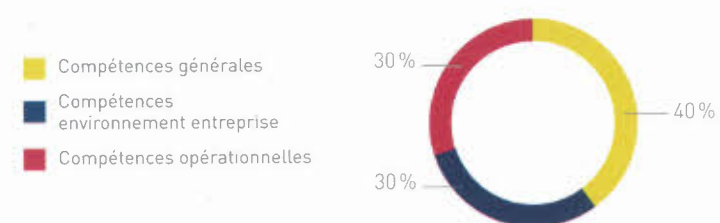
> 95% de la promotion obtient le DUT

PROGRAMME, ÉTUDES

Une pédagogie au contact du monde professionnel

Les modes d'apprentissage et les mises en situation professionnelle correspondent aux attentes de l'entreprise.

Les études sont regroupées par domaine de compétences :



Domaine d'étude

Marketing, e-marketing, gestion de la relation client, géomarketing, négociation, animation de la force de vente, commerce international, exportation, distribution, gestion du point de vente, logistique, gestion, informatique, expression-communication, économie, droit, langues étrangères, organisation, mathématiques.

Stages (350h)

- 3 semaines en première année avec pour objectif la participation à l'activité commerciale de l'entreprise.
- 8 semaines en fin de deuxième année avec pour objectif le développement des capacités d'analyse et de synthèse à travers la conduite d'une mission commerciale.

Projets tutorés (300h)

Les IUT-Entreprises, activités transversales, sont des associations loi 1901 composées de 6 étudiants. Elles fonctionnent comme de véritables entreprises. Les étudiants qui en sont les acteurs doivent mener à terme un projet commercial.



ATOUS et MOYENS

Les enseignements sont assurés par des enseignants de spécialités, des enseignants-chercheurs, et des intervenants issus du monde professionnel.

Le matériel pédagogique

Un matériel pédagogique de pointe est à la disposition des enseignants et des étudiants :

- Des équipements multimédias dans toutes les salles de cours
- Un laboratoire de langues
- Un centre d'appel
- Un studio d'enregistrement et de montage audio-visuel
- Des salles informatiques en libre-service avec accès Internet
- Une salle d'étude
- Une bibliothèque universitaire

Le jumelage

Le département TC est jumelé avec des universités étrangères. En fin de cycle, les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études dans le cadre du DUETI (Diplôme Universitaire d'Études Technologiques Internationales) dans les universités partenaires : Allemagne, Angleterre, Écosse, Espagne, Irlande, Lettonie, Norvège...



Chiffres clefs

- 1620 heures de formation
- 168 étudiants par promotion
- 16 étudiants par groupe d'apprentissage
- 22 enseignants et enseignants-chercheurs
- 15 intervenants professionnels
- 1 technicien audio-visuel et informatique

DÉBOUCHÉS et POURSUITE D'ÉTUDES

Les débouchés :

les postes d'attaché commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, assistant commercial, technico-commercial, négociateur, assistant marketing, chef de rayon, responsable commercial. Avec expérience, le diplômé évolue vers des postes d'encadrement : chef de produit, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, acheteur, chargé de développement commercial, responsable marketing, manager de département, gérant de magasin ou gérant de PME, chef de publicité...

Les principaux métiers exercés par les diplômés DUT TC sont répertoriés dans le ROME (Répertoire Opérationnel des Métiers et de l'Emploi) sous les codes suivants :

- C pour les métiers commerciaux des secteurs banque, assurance et immobilier,
- D pour les métiers de la vente et de la distribution,
- E11-E14 pour les métiers de la communication et de la publicité,
- G11-G12-G13 pour les métiers commerciaux du secteur touristique,
- M pour les métiers commerciaux supports à l'entreprise.

Cette liste est non exhaustive au regard de la diversité des secteurs dans lesquels l'activité commerciale s'exerce.

La poursuite d'études

Près de 75% des titulaires du DUT TC poursuivent leurs études :

- Spécialisation dans un domaine spécifique : services financiers, gestion, achat, commerce international, informatique, etc.
- Spécialisation proposée par des entreprises partenaires : managers rayon, conseiller commercial services, commercialisation de véhicules automobiles, etc.

Université :

- Licences professionnelles,
- Licence-Master de Sciences de Gestion.

Écoles :

- Écoles Supérieures de Commerce et de Management,
- Écoles spécialisées (Management culturel, marketing de l'événementiel, etc.).

TÉMOIGNAGES

Peter MARTEAU (promotion 2012)



Créateur et responsable de sa propre entreprise. «Après une reprise d'études, j'ai opté pour le DUT TC, pour ses enseignements théoriques, ses applications pratiques et le rapprochement avec le monde de l'entreprise, notamment grâce à l'intervention de professionnels qui font partie de l'équipe pédagogique. J'ai également apprécié la transversalité entre les cours qui m'a permis de mieux intégrer les notions fondamentales du commerce. La réalisation de projets tutorés et les IUT-entreprises sont de très bons exercices dans la préparation à la vie professionnelle car ils permettent de réaliser des projets réels grâce à la mise en pratique de notions acquises en cours».

Lucie LE BACLE (promotion 2008)



Chargée du secteur jouets dans le GALEC (Groupements d'Achats des Centres E. Leclerc). «Après mon DUT TC à Saint-Nazaire, j'ai intégré l'ESCEM. Je garde vraiment un très bon souvenir de l'IUT. C'est un choix de formation qui permet d'avoir des expériences professionnelles très tôt, ce qui constitue un vrai atout pour trouver de bons stages et un futur poste».

Corentin CHEREAU (promotion 2008)



Attaché Commercial EPSON France secteur du Nord-Ouest. «De mon passage en TC, je retiens deux points forts : une solide formation généraliste en prise avec le terrain ; des études qui préparent à être opérationnel et efficace rapidement en entreprise. Un excellent apprentissage à la vie économique et sociale, en somme. Résultat, je suis aujourd'hui en charge d'un portefeuille d'environ 200 clients répartis sur 23 départements de l'Ouest».