

DUT TC

Techniques de Commercialisation

iut-roanne-duttc@univ-st-etienne.fr
04 77 44 89 03



Contact Chef de Département
Magali BARBIER, Tél. 04 77 44 89 01
Tél. secrétariat 04 77 44 89 03

OBJECTIF DES ÉTUDES

- Constituer un premier niveau d'études universitaires, validé par un diplôme national reconnu par l'université, l'entreprise et les collectivités.
- Former des techniciens supérieurs compétents dans les domaines du marketing et du commerce.
- Favoriser une insertion et une intégration rapides des diplômés dans le monde du travail, ou une poursuite d'études (Licence professionnelle / École de commerce, Institut d'Administration des Entreprises / Licence et master universitaires / DUETI).
- Permettre, au travers d'un enseignement général et professionnel, l'adaptation des étudiants à une grande variété d'emplois liés au commerce, que ce soit dans le domaine des services ou de l'industrie (banque, assurance, marketing, communication, commerce international, vente-achat...).

Admission sur dossier

- Baccalauréat général : ES, S, L
- Baccalauréat technologique : STMG
- Autres : nous contacter

Moyens pédagogiques

- Un matériel pédagogique adapté : internet, vidéo-projection, visio-conférence.
- Matériel audiovisuel (table de montage, caméra...).
- Salle de négociation avec prise de vue
- Une équipe constituée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs et de professionnels.
- Bibliothèque universitaire.
- Locaux récents et fonctionnels.

Parcours de diplômés



Manon Perrin

- Bac ES en 2013 au Lycée Jean Puy de Roanne (42)
- **DUT TC - IUT de Roanne en 2015**
- **Licence ABF MCS (Assurance Banque Finance) en 2016 en alternance avec le LCL à Roanne - IUT de Roanne (42)**

Emploi : CDI en tant que conseillère clientèle particulier chez LCL depuis septembre 2016 sur la ville de Chamalières (Clermont-Ferrand - Puy de Dôme 63)



Pierre Martin

- Bac ES au Lycée Edgar Quinet de Bourg en Bresse (01)
- **DUT Techniques de Commercialisation à Roanne en 2016**

- DUETI/Bachelor - Business Management, Queen Margaret University, Edinburgh
- Ecole de Management - septembre 2017 (Programme Grande Ecole) à Grenoble

Emploi : Event Coordinator chez SpotMe, à Lausanne, entreprise spécialisée dans le développement d'applications pour les grands événements.



PROGRAMME DES ÉTUDES

Horaires à titre indicatif

SEMESTRE 1 : 431 heures

UE 1 • Découvrir l'environnement professionnel 209 h

Organisation des entreprises
Fondamentaux du marketing
Concepts et stratégies marketing
Economie Générale
Droit : principes généraux
Projet Personnel Professionnel (PPP)
Etudes et recherches commerciales (ERC)
Activités transversales

UE 2 • Identifier et communiquer 222 h

Psychologie sociale de la communication
Expression Communication Culture
Anglais
LV2 : Espagnol, Allemand, Italien
Technologie de l'information et de la communication (TIC)
Négociation
Introduction à la comptabilité
Mathématiques et statistiques appliquées

SEMESTRE 2 : 444 heures

UE 1 • Traiter l'information 162 h

Statistiques appliquées, probabilités
TIC
Environnement international
Distribution
ERC
Droit des contrats et de la consommation

UE 2 • Agir sur les marchés 188 h

Comptabilité de gestion
Marketing opérationnel
Communication commerciale
Expression Communication culture
Anglais
Activités transversales en anglais
LV2 : Espagnol, Allemand, Italien

UE 3 • Se professionnaliser 94 h

Négociation
PPP
Développement des compétences relationnelles
Projet tutoré : Conduite de projet
Stage professionnel (2 semaines minimum)

SEMESTRE 3 : 426 heures

UE 1 • Elargir ses compétences en gestion 215 h

Expression Communication culture
Anglais
LV2 : Espagnol, Allemand, Italien
Statistiques et probabilités appliquées
Gestion financière et budgétaire
PPP
Droit commercial
TIC

UE 2 • Développer ses performances commerciales 211 h

Marketing du point de vente
Négociation
Communication commerciale
Marketing direct/ Gestion de la relation client
Environnement international
Logistique
Economie générale
Activités transversales

SEMESTRE 4 : 319 heures

UE 1 • S'adapter aux évolutions 168 h

Expression Communication culture
Anglais
LV2 : Espagnol, Allemand, Italien
Environnement international
E-marketing
Droit du travail

UE 2 • Maîtriser les outils de management 151 h

Psychologie sociale des organisations
Management de l'équipe commerciale
Achat et qualité
Stratégie d'entreprise
Entrepreneuriat
Activités transversales

UE 3 • S'affirmer professionnellement

Projet tutoré : mise en situation professionnelle
Stage professionnel (10 semaines)

Insertion professionnelle immédiate

Secteurs d'activité :

Secondaires (industrie) ou tertiaires (services) : banque, assurance, marketing, communication commerciale, commerce international, vente...

Métiers :

Agent général d'assurances, Assistant(e) commercial(e), Attaché(e) commercial(e), Chargé(e) de clientèle banque, Chef de rayon, Chef des ventes, Commercial(e) export, Directeur(trice) de magasin à grande surface, Agent immobilier, Responsable de la promotion des ventes, Technico-commercial(e) secteurs variés, Télévendeur(euse)...

