

Techniques de Commercialisation Aix

Pourquoi choisir le DUT ?

Ce DUT forme des étudiants aux métiers de la vente, du marketing, de la communication, de la distribution, en développant un ensemble de connaissances et compétences :

- générales, nécessaires pour appréhender le monde de l'entreprise (économie, droit, organisation des entreprises, stratégie, logistique, comptabilité et finance),
- spécifiques au domaine commercial (analyse des marchés, techniques d'enquête, marketing et e-marketing, négociation-vente, distribution, commerce international),
- actionnables dans les situations de terrain : développement des compétences personnelles et relationnelles, apprentissage des langues, mise en situation professionnelle (jeux, concours, projets tuteurés, stages).



Quels métiers après le DUT ?

Chargé de clientèle, chargé d'études, responsable e-commerce, web-marketeur, manager commercial, chef de secteur, chef de produit, commercial, commercial export, délégué médical, téléconseiller, conseiller clientèle professionnelle, responsable de communication, manager des ventes,...

Que faire après le DUT ?

- Licences Professionnelles
- Licences Universitaires
- Ecoles de Commerce
- Poursuites d'études à l'étranger

Comment postuler en DUT ?

- Recrutement par le portail Parcoursup sur dossier de :
- Titulaires du baccalauréat ou équivalent.
 - Bénéficiaires d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Comment sont organisées les études en DUT ?

Le DUT TC est organisé en 4 semestres. Chaque semestre comprend différents modules regroupés en Unités d'Enseignement (UE). La pédagogie repose sur un ensemble de moyens complémentaires dont l'étudiant est acteur : cours, travaux dirigés, travaux de groupes, préparation de dossiers ou d'oraux, concours de négociation, jeux d'entreprise, projets tuteurés, semaines d'activités transversales, stages. La formation peut être suivie en alternance. L'évaluation des connaissances est basée sur le contrôle continu.

Quelles sont les matières enseignées ?



SEMESTRE 1 - UE11 :

- Organisation des entreprises • Fondamentaux du marketing • Concepts et stratégies marketing • Economie générale 1 • Droit principes généraux • Projet Personnel Professionnel 1 • Etudes et recherches Commerciales 1 • Jeu d'entreprise 1

SEMESTRE 1 - U12 :

- Psycho sociale de la communication • Expression communication culture 1 • Anglais et LV2 • Technologie de l'Information et de la Communication (TIC) 1 • Négociation 1 • Introduction à la comptabilité • Maths et stats appliquées

SEMESTRE 2 - UE21 :

- Statistiques appliquées - probabilités • TIC 2 • Marchés internationaux • Distribution • Etudes et recherches commerciales 2 • Droit des contrats et consommation

SEMESTRE 2 - UE22 :

- Comptabilité de gestion • Marketing opérationnel • Communication commerciale 1 • Expression communication culture 2 • Anglais et LV2 • Activités transversales en anglais

SEMESTRE 2 - UE23 :

- Négociation 2 • Projet Personnel et Professionnel 2 • Développement des compétences relationnelles • Conduite de projet • Projet tuteuré • Stage (4 semaines)

SEMESTRE 3 - UE31 :

- Expression communication culture 3 • Anglais et LV2 • Statistiques probabilités appliquées • Gestion financière et budgétaire • Projet Personnel et Professionnel 3 • Droit commercial • TIC 3

SEMESTRE 3 - UE32

- Marketing du point de vente • Marketing direct • Gestion de la relation client • Négociation 3 • Communication commerciale 2 • Entrepreneuriat • Approche des marchés étrangers et intelligence économique • Economie générale 2 • Jeu d'entreprise 2

SEMESTRE 4 - UE41 :

- Expression communication culture 4 • Anglais et LV2 • Techniques du Commerce international • E-marketing • Droit du travail

SEMESTRE 4 - UE42 :

- Psychologie sociale des organisations • Management équipe commerciale • Achat et qualité • Stratégie d'entreprise • Logistique • Activités transversales

SEMESTRE 4 - UE43 :

- Stages (au moins 8 semaines) • Projet tuteuré

Renseignements pratiques

Rendez-vous sur le site Internet de l'IUT :
<https://iut.univ-amu.fr>

Formation Continue

- Code RNCP : 2927

Public concerné

- Formation Initiale (FI)
- Formation en apprentissage (FA)
- Formation Continue (FC)
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)

Contacts

Département Techniques de Commercialisation
IUT d'Aix-Marseille site d'Aix-en-Provence
431 Avenue Gaston Berger
13625 Aix-en-Provence cedex 01
Email : iut-aix-tc@univ-amu.fr

