

## ↓ Admission

- Validation du projet professionnel par Pôle Emploi, la Mission Locale, Cap Emploi, ou validation du dossier CIF

- Compléter en ligne, Imprimer et déposer le dossier de candidature

Examen du dossier par un jury

Entretien individuel avec le responsable pédagogique

## ↓ Public concerné

La formation s'adresse aux :

- Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi
- Salariés à la recherche d'une formation diplômante
- Salariés en congé individuel de formation

La formation est ouverte aux titulaires du baccalauréat ou d'un diplôme admis en équivalence et pouvant justifier d'au moins deux années pleines d'activité professionnelle.

Possibilité d'intégrer la formation par le biais de la procédure de Validation des Acquis d'Expérience (VAE) ou Professionnels (VAP).

## ↓ Contact

**Responsable :**  
Sylvain CONVERS

**Assistante :**  
Isabelle JAUGEY  
[isabelle.jaugey@univ-reims.fr](mailto:isabelle.jaugey@univ-reims.fr)  
☎ 03.25.42.71.17

**IUT de TROYES**  
9, rue de Québec  
CS 90396  
10026 Troyes Cedex  
Tél. 03 25 42 46 46  
Fax 03 25 42 71 10  
[www.iut-troyes.univ-reims.fr](http://www.iut-troyes.univ-reims.fr)

Région **ALSACE**  
**CHAMPAGNE-ARDENNE**  
**LORRAINE**



DUT Techniques de Commercialisation en Formation Continue

**L'IUT**  
un atout  
pour demain !

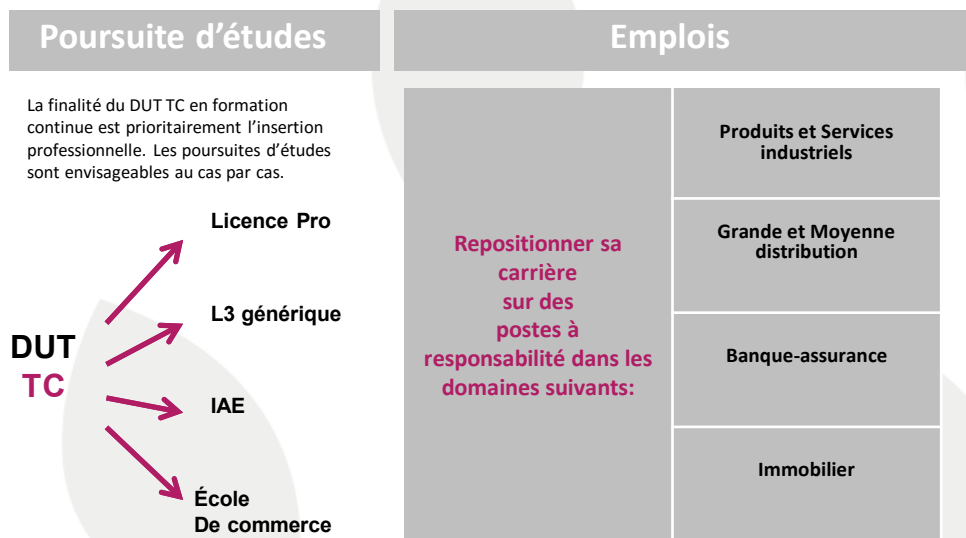


[iut-troyes.univ-reims.fr](http://iut-troyes.univ-reims.fr)

## ↓ Objectifs

Ce diplôme prépare aux métiers commerciaux ou technico-commerciaux, lesquels sont recherchés dans la plupart des entreprises industrielles, commerciales ou de services.

Cette formation pluridisciplinaire permet à ses diplômés de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il sait appliquer le droit commercial, la comptabilité de gestion, utiliser des méthodes et les outils de gestion. Dans le domaine plus spécifique du commerce, il met à profit les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de la négociation.



## Témoignage

**Brice BAUSER**  
Actuellement en DESU « Gestion des Opérations Logistiques »

« Engagé dans une reprise d'études après avoir travaillé sur des postes de conseiller clientèle et de commercial dans les vins et spiritueux de luxe, je cherchais l'occasion d'élargir mon éventail de connaissances tant du point de vue théorique qu'opérationnel.

La qualité du contenu et l'optimisation de l'apprentissage sur une période courte sont les principaux points forts de cette formation, qui inclut des périodes où l'investissement personnel, la rigueur et la capacité à s'organiser sur plusieurs projets sont essentiels. Ce diplôme est un bon tremplin pour une insertion professionnelle rapide. »

## ↓ Programmes

La formation compte 1150 heures de cours à l'IUT sur les 35 semaines de l'année universitaire. Elle est ponctuée par un stage en entreprise de 350 heures (10 semaines).

Le diplôme est délivré au stagiaire qui a obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 et au moins 8 sur 20 dans chacune des quatre unités d'enseignement.

<b>Semestre 1</b>	UE1 : Économie générale, Droit: principes généraux, Introduction à la comptabilité, Mathématiques: statistiques appliquées et probabilités, Droit des contrats et de la consommation	<b>132h</b>
	UE 2 : Fondamentaux du marketing, Concept et stratégie marketing, Technologie de l'info et de la communication, Distribution, Marketing opérationnel, Logistique, E-marketing, Management de l'équipe commerciale, Stratégie d'entreprise	<b>205h</b>
	UE 3 : Organisation des entreprises, Psychologie sociale de la communication, Expression, Communication, Culture, Anglais, Communication commerciale, Développement des compétences relationnelles, Environnement international	<b>241h</b>
	UE 4 : Projet personnel et professionnel, Négociation	<b>56,5h</b>
<b>→ Stages</b>		<b>10 semaines</b>
<b>Semestre 2</b>	UE 1 : Comptabilité de gestion, Statistiques: probabilités appliquées, Gestion financière et budgétaire, Droit commercial, Économie générale, Droit du travail	<b>147h</b>
	UE 2 : Études et recherches commerciales, Technologie de l'info et de la communication, Achat et qualité, Marketing du point de vente, Marketing direct et gestion relation clients	<b>162h</b>
	UE 3 : Anglais, Expression, Communication, Culture, Psychologie sociale des organisation, Environnement international	<b>144h</b>
	UE 4 : Projet personnel et professionnel, Négociation, Entreprenariat, PPP, Stage professionnel	<b>412,5h</b>

**Remarque :** un stage peut être effectué à l'étranger dans le cadre des échanges européens. Se renseigner auprès du bureau des relations internationales.