

↓ Public concerné

Accessible aux titulaires d'un baccalauréat.

↓ A retenir

Les candidats devront trouver une entreprise d'accueil qui leur confiera un poste commercial. Ils auront un statut de salarié dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

La rémunération de l'apprenti est déterminée en fonction de l'âge et de la progression dans le cycle de formation.

Admission

Faire un vœu sur Parcoursup

Examen du dossier par un jury

L'admission définitive est conditionnée à la signature d'un contrat avec une entreprise et à un entretien avec le Responsable Pédagogique de la formation.

↓ Contact

Responsable :
Sylvain CONVERS

Assistante :

Isabelle JAUGEY

isabelle.jaugey@univ-reims.fr

☎ 03.25.42.71.17

IUT de TROYES

9, rue de Québec

10026 Troyes Cedex

Tél. 03 25 42 46 46

Fax 03 25 42 71 16

www.iut-troyes.univ-reims.fr



FORMATION
CONTINUE
&
ALTERNANCE

DUT Techniques de Commercialisation en Alternance

L'IUT
un atout
pour demain !

iut-troyes.univ-reims.fr



↓ Objectifs

La formation théorique qui combine des enseignements généraux et des enseignements professionnels prépare à des emplois de responsabilités au sein de la fonction commerciale. Le contrat d'apprentissage ou de professionnalisation en entreprise apporte l'expérience professionnelle indispensable pour compléter les acquis théoriques.

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

Poursuite d'études	Emplois			
DUT TC ↗ ↘ ↘ ↘	Licence Pro	Grande et Moyenne Distribution	Vente de Produits ou de Services	Services commerciaux d'entreprises industrielles et de services
	L3 générique	Chef de rayon	Technico-commercial	Assistant mercatique
	IAE	Responsable de secteur ou de magasin	Chargé de clientèle	Chargé d'études
	Ecole De commerce			

Le contrat peut également déboucher sur une intégration dans l'entreprise.

Témoignage

Chloé Blain
Diplômée en juillet 2014

« Je recommande vivement l'alternance pour les étudiants qui veulent allier théorie et pratique : la formation apporte toutes les connaissances nécessaires sur le monde professionnel et l'entreprise d'accueil permet de les mettre rapidement en œuvre sur le terrain. Ainsi après ma formation, l'entreprise m'a offert un poste d'assistante commerciale, pour lequel j'étais d'ores et déjà opérationnelle et qui me promettait de belles possibilités d'évolution. »

↓ Programmes

La formation est organisée en alternance entre :

- Les cours à l'IUT, en Techniques de Commercialisation
- Un emploi dans l'entreprise d'accueil

L'alternance se déroule comme suit :

1 semaine en temps complet en entreprise / 1 semaine en temps complet à l'IUT

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

Semestre 1	UE 11 : Organisation des entreprises, fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, économie générale, droit principes généraux, études et recherches commerciales.	135h
	UE 12 : Psychologie de la communication, expression communication culture, anglais, langue vivante 2, TIC, négociation, introduction à la comptabilité, mathématiques et statistiques appliquées.	180h
Semestre 2	UE21 : Statistiques appliquées, probabilités, TIC, marchés internationaux, distribution, études et recherches commerciales, droit des contrats et de la consommation.	135h
	UE22 : Comptabilité de gestion, marketing opérationnel, communication commerciale, expression communication culture, anglais, langue vivante 2.	135h
	UE 23 : Négociation, compétences relationnelles, activité professionnelle (note entreprise).	45h
Semestre 3	UE31 : Expression communication culture, anglais, langue vivante 2, statistiques probabilités appliquées, gestion financière et budgétaire, droit commercial, TIC.	135h
	UE32 : Marketing du point de vente, négociation, communication commerciale, marketing direct / relation client, approche des marchés étrangers, logistique, économie générale.	180h
Semestre 4	UE41 : Expression communication culture, anglais, langue vivante 2, techniques de commerce international, E-marketing, droit du travail.	133h
	UE42 : Psychologie sociale des organisation, management de l'équipe commerciale, achat et qualité, stratégie d'entreprise, entrepreneuriat.	112h
UE43 : Activité professionnelle (note entreprise et soutenance avec mémoire)		