

## ↓ Public concerné

Accessible aux titulaires d'un baccalauréat notamment technologique (STMG) ou général (ES, L, S).

## ↓ Admission

Faire ses vœux sur Parcoursup  
Du 22 janvier au 12 mars

A partir de mi-mai: réception et  
acceptation des propositions

## ↓ Contact

**Chef de département :**  
Gérard GALIPIENZO  
[gerard.galipienzo@univ-reims.fr](mailto:gerard.galipienzo@univ-reims.fr)

**Assistante du département :**  
Cathy MAISON  
[cathy.maison@univ-reims.fr](mailto:cathy.maison@univ-reims.fr)  
Tél. 03 25 42 46 25

## ↓ À retenir

### FORMATION EN DEUX ANS

Après le bac, le DUT TC vous forme rapidement pour une entrée directe dans la vie professionnelle ou une poursuite des études.

### 1 620 HEURES DE COURS EN

- Environnement de l'entreprise
- Marketing
- Communication
- Achat et vente
- Management
- Langues

### 10 SEMAINES DE STAGE SUR 2 ANS

### 300 HEURES DE PROJET SUR 2 ANS

### IUT de TROYES

9, rue de Québec  
10026 Troyes Cedex  
Tél. 03 25 42 46 46  
[www.iut-troyes.univ-reims.fr](http://www.iut-troyes.univ-reims.fr)



**DUT TC**  
Techniques de Commercialisation

Gestion  
Distribution  
Commerce  
Négo ventes  
achats  
Management



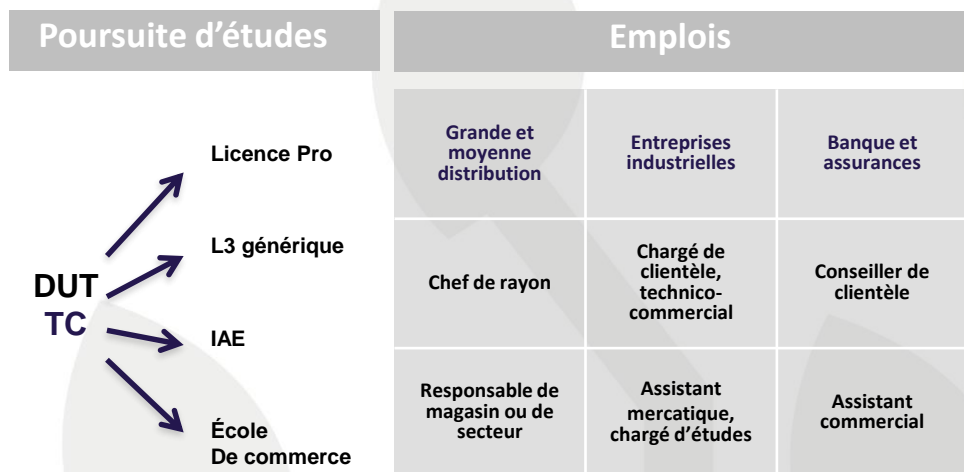
L'IUT  
un atout  
pour demain !

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

## Objectifs

Le DUT TC prépare à des emplois de responsabilité au sein de la fonction commerciale dans des entreprises de la grande distribution, de l'industrie ou de la banque, voire encore dans une société de transport ou d'assurances.

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 les 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.



Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise. La particularité de la filière TC est la grande diversité des débouchés.

## Témoignage

Clément REVERCHON  
Ancien étudiant en DUT TC

« Je suis entré en TC par la porte « passeport » pour sortir avec une licence ACPII. En formation dans un master en alternance à Toulouse, chez l'une des entreprises les plus performantes au monde, Airbus, je n'aurai jamais connu un aussi beau parcours si le département TC ne m'en avait pas ouvert la voie. Il va de soi que le département TC est un tremplin incontournable vers l'emploi. Un grand merci à tous ceux qui, équipe pédagogique et administrative, ont rendu possible mon aventure chez Airbus. »

## Programmes

La formation est organisée en 4 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre. Chaque semestre présente une coloration spécifique:

<b>Connaissance de l'entreprise et communication (S1)</b>	Organisation des entreprises, fondamentaux du marketing, économie générale, droit (principes généraux), études et recherches commerciales, psychologie sociale de la communication, expression, langues, négociation, introduction à la comptabilité, mathématiques et statistiques	<b>430 h</b>
<b>Traitement de l'info et marchés (S2)</b>	Statistiques, technologies de l'information, environnement international, distribution, études et recherches commerciales, droit des contrats et de la consommation, comptabilité de gestion, marketing opérationnel, communication commerciale, langues	<b>450 h</b>
<b>Stages (1<sup>ère</sup> et 2<sup>e</sup> années)</b>		<b>2 + 8 semaines</b>
<b>Projets (1<sup>ère</sup> et 2<sup>e</sup> années)</b>		<b>120 + 180 h</b>
<b>Gestion et commerce (S3)</b>	Communication, langues, statistiques, gestion financière et budgétaire, droit commercial, marketing du point de vente, négociation, communication commerciale, marketing direct et gestion de la relation client, logistique, économie générale	<b>430 h</b>
<b>Manager et s'adapter aux évolutions (S4)</b>	Communication, langues, environnement international, e-marketing, droit du travail, psychologie sociale des organisations, management de l'équipe commerciale, achat et qualité, stratégie d'entreprise, entrepreneurial	<b>320 h</b>

*Remarque : un stage ou un semestre peuvent être effectués à l'étranger.*