

[Aller au menu](#) [#banner-nav]

[Aller au contenu](#) [#content-wrap]

[Aller à la recherche](#) [#search]



Institut Universitaire de Technologie Poitiers - Châtellerauld - Niort

[#]

DUT Domaine : Droit Economie Gestion

Mention : techniques de commercialisation

Présentation

Nature	Formation diplômante Diplôme national
Niveau de sortie	Bac + 2
Lieu	Châtellerauld

Objectifs

Le DUT Techniques de Commercialisation est organisé en 4 semestres. La formation repose sur l'acquisition d'un triple socle de connaissance : commerciales et marketing ; professionnelles, générales. La pédagogie s'exprime de façon différenciée entre théorie et pratique, travaux de groupes, construction d'un itinéraire personnel et innovation pédagogique.

Ces modes d'apprentissage variés visent à développer l'autonomie et la capacité de l'étudiant à structurer sa réflexion et ses actions.

Formation **généraliste et polyvalente**, le DUT TC confère à ses diplômés une grande adaptabilité.

Admission

Niveau de recrutement	Bac
Accessible en	Formation initiale Formation continue Formation en alternance Formation en apprentissage

Conditions d'admission

Etre titulaire du baccalauréat série : ES, S, STG, L

Maîtrise de l'expression orale et écrite

Attirance pour le travail en équipe

Goût du contact humain Sens des initiatives et des responsabilités Motivation pour les langues

Possibilité de Validation d'Acquis Professionnels

Admission sur dossier

Inscription

Effectuer une pré-candidature par internet sur le site [Post Bac](http://www.admission-postbac.fr/) [http://www.admission-postbac.fr/] de janvier à mars.

Les décisions d'admission sont connues début juin.

Commentaires sur la formation en apprentissage

Possibilité d'alternance en 2ème année en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

VAE

Consultez le site du SAFIRE : [Site web](#) [/]

Programme

Stage	Stage obligatoire
--------------	-------------------

Organisation générale des études

Les modules majeurs sont les suivants :

Compétences

Marketing,

Etudes

Négociation

Distribution

Gestion

de

et

recherches

la

relation

client,

commerciales

e - marketing

commerciales

vente / achat

marketing

direct

Management de l'équipe commerciale internationale
Commerce

Connaissance de l'organisation de l'entreprise
Droit
Gestion comptable et financière
Logistique
Organisation
Stratégie / qualité
Gestion de projet
Entrepreneuriat

Culture générale et compétences transversales
Expression, communication, culture
Langues vivantes (2 langues obligatoires)
Economie
Mathématiques et statistiques
Technologie de l'information et de la communication
Psychologie sociale
Développement des compétences relationnelles

Stage

Stages :

10 semaines minimum sur les 2 ans en France ou à l'étranger sur les 2 ans de DUT

Projets tutorés pour un partenaire extérieur

(entreprise, collectivité locale, association)

Organisation d'un événement

Opération commerciale (promotion, animation commerciale...)

Action de communication (plaquette publicitaire,...)

Etude de faisabilité d'un projet

Enquête terrain, études de marché,...

Aide à la recherche de sponsors

Projets tutorés pour l'IUT

Organisation des journées portes ouvertes

Promotion de la formation dans les lycées

Elaboration de documents de communication

Organisation de conférences

Participation à la collecte de la taxe d'apprentissage

Et après ?

Poursuites d'études

Les titulaires du DUT Techniques de Commercialisation peuvent poursuivre leurs études :

en licence professionnelle

en licence générale commerce et gestion

en école supérieure de commerce (sur concours)

en année POST-DUT à l'étranger

Le département Techniques de Commercialisation propose une licence professionnelle Développement et Gestion d'une Clientèle de Professionnels - Produits techniques - ouverte aux titulaires d'un BAC+2 de toutes origines sur motivation particulière.

Débouchés professionnels

Dans tous les secteurs d'activité, vous pourrez occuper des fonctions variées comme par exemple :

Animateur des entes

Technico-commercial

Conseiller clientèle

Responsable points de vente

Promoteur des ventes

Délégué commercial

Manager de rayon

Secteurs d'activités

Economie - gestion - finance

Banque - finance - assurance

Commerce - vente - distribution

Marketing - publicité

Tourisme

Artisanat : automobile et production

Artisanat : métiers du bâtiment

Contacts

Renseignements

Secrétariat

Tél. : 05 49 02 52 20

Fax : 05 49 02 52 29

[Contact](mailto:iutp.tc@univ-poitiers.fr) [mailto:iutp.tc@univ-poitiers.fr]

Responsables

[MME Penisson Janique](http://iutp.univ-poitiers.fr/mme-penisson-janique-179991.kjsp?RH=1273158337406) [http://iutp.univ-poitiers.fr/mme-penisson-janique-179991.kjsp?RH=1273158337406]

Responsables Scolarité

IUT Service Scolarité

Tél. : 05 49 45 34 27 ou 34 22

[Contact](mailto:iutp.scolarite@univ-poitiers.fr) [mailto:iutp.scolarite@univ-poitiers.fr]

Pôle Formation Continue et Alternance

Tél. : 05 49 45 41 64

[Contact](#) [javascript:meIA('iutp.cfa',",",'univ-poitiers.fr');]

Dernière mise à jour le 12 octobre 2017

IUT de Poitiers

14, Allée Jean Monnet Bât C8

TSA 41114

86073 POITIERS CEDEX 9

Tél. : +33 5 49 45 34 00

Fax : +33 5 49 45 34 65

Mail [<mailto:iutp.direction@univ-poitiers.fr>]

Site web [<http://iutp.univ-poitiers.fr/>]

Lieu de préparation

IUT de Poitiers - Site de Châtelleraut

Département Techniques de Commercialisation

Z.A.C. du Sanital

34 avenue Alfred Nobel

86100 Châtelleraut

Université de Poitiers - 15, rue de l'Hôtel Dieu - TSA 71117 - 86073 POITIERS Cedex 9 - France - Tél : (33) (0)5 49 45 30 00 - Fax : (33) (0)5 49 45 30 50 - webmaster@univ-poitiers.fr