

## ADMISSION

Sur dossier pour tous les **bacheliers généraux, technologiques et professionnels**. La formation s'adresse aux jeunes intéressés par les métiers du commerce, appréciant le travail d'équipe, ouverts d'esprit, créatifs et dynamiques.

Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats et appréciations scolaires des deux dernières années d'études.

## COMMENT CANDIDATER ?

- Déposer sa candidature en ligne sur le site d'admission postbac ([www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr)) avec indication de l'ordre des vœux entre janvier et mars.
- Puis, imprimer son dossier, le compléter et le transmettre à l'IUT du Creusot avec les pièces demandées.

NB : une session complémentaire de candidatures est ouverte de juillet à septembre.

## VIE ETUDIANTE

Sur un campus d'environ 1500 étudiants, le Bureau de la Vie Etudiante (BVE) propose un panel important d'activités physiques, de loisir et de compétition, et des activités culturelles (spectacles, expos, ateliers, etc...). Le programme PASS (aide aux étudiants ayant des contraintes fortes : sportifs de haut niveau, artistes, handicapés, etc...) et le programme Tusco6 (job étudiant rémunéré : soutien auprès d'élèves de sixième en difficulté) viennent compléter l'offre du BVE.



[www.vie-etudiante71.com](http://www.vie-etudiante71.com)



## LES + DU CAMPUS

- De petites promotions pour plus de convivialité et un accompagnement personnalisé ;
- Un environnement pour réussir avec des services étudiants à proximité (logements CROUS, restaurant universitaire, bibliothèque universitaire, équipements sportifs et culturels,...) ;
- Un coût de la vie étudiante réduit ;
- Une forte ouverture à l'international (DUETI, stages).

## Contacts

### IUT LE CREUSOT

12 rue de la Fonderie  
71200 LE CREUSOT  
☎ (33) 03 85 73 10 00

✉ info.lecreusot@u-bourgogne.fr

[iutlecreusot.u-bourgogne.fr](http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr)

### Département Techniques de Commercialisation

☎ (33) 03 85 73 10 30

✉ carmen.millard@u-bourgogne.fr

### Scolarité

☎ (33) 03 85 73 10 10

✉ scola.lecreusot@u-bourgogne.fr

### Alternance

☎ (33) 03 85 73 11 11

✉ valerie.torres@u-bourgogne.fr

### Suivez toute l'actualité du Campus :

f [www.facebook.com/campus.sud.bourgogne](https://www.facebook.com/campus.sud.bourgogne)

t [twitter.com/iutlecreusot](https://twitter.com/iutlecreusot)

Y [www.youtube.com/veprod71](https://www.youtube.com/veprod71)



## DUT

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



IUT Le Creusot

Plongez dans notre univers  
pour vous ouvrir aux carrières  
commerciales et marketing !



## LA FORMATION

Le Diplôme Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme en 2 ans à tous les champs de métiers du commerce. Le diplômé est polyvalent et intervient dans **toutes les étapes de la commercialisation** : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing.

Il occupe les postes de :

- Attaché commercial ;
- Conseiller commercial ;
- Chargé de clientèle ;
- Technico-commercial ;
- Assistant marketing ;
- Chef de rayon ;
- Responsable commercial, ...

Avec l'expérience le diplômé évolue vers des postes d'encadrement :

- Manager en grande distribution ;
- Chef de produit ;
- Responsable export ;
- Gérant de magasin ;
- Directeur des ventes ; ...



## ALTERNANCE

La deuxième année du DUT TC peut être effectuée en alternance. Il s'agit d'un contrat de professionnalisation avec une rémunération et une expérience valorisante sur son CV.

Rythme : 2 jours à l'IUT et 3 jours en entreprise.

## PROGRAMME

- **Acquérir l'état d'esprit marketing** : fondamentaux du marketing, concepts et stratégie marketing, études et recherches commerciales, marketing opérationnel, communication opérationnelle, distribution, ...
- **Maîtriser les techniques de négociation** : négociation - vente, développement des compétences relationnelles, négociation - achat, gestion de la relation client, management de l'équipe commerciale, ...
- **Appréhender la dimension internationale du commerce** : environnement international, intelligence économique, LV1 (anglais), LV2 (espagnol, allemand, italien), techniques du commerce international, ...
- **Connaître l'environnement de l'entreprise** : stratégie d'entreprise, entrepreneuriat, organisation, droit commercial, économie, droit du travail, gestion financière et budgétaire, statistiques, ...
- **Utiliser les technologies de l'information et de la communication** : TIC, e-marketing, outils CRM, marketing direct, ...
- **Développer l'expression générale et professionnelle** : expression et culture, planification de projet, projet personnel et professionnel, ...

*Dans le cadre de ces enseignements, forums ou conférences, études de cas, mises en situation, jeux d'entreprise, travaux en groupe et présentations orales sont proposés aux étudiants.*



## PEDAGOGIE

### Contrôle continu des connaissances

Le DUT est délivré aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 et une moyenne égale ou supérieure à 8/20 à l'ensemble des unités d'enseignement.

### Une formation professionnalisante

- 1600 heures d'enseignements décomposées en cours magistraux (~120 étudiants), travaux dirigés (~30 étudiants) et travaux pratiques (~15 étudiants) ;
- 300 heures de **projet tutoré** ;
- 2 semaines de **stage en entreprise** en 1<sup>ère</sup> année et 8 semaines en 2<sup>ème</sup> année (en France ou à l'étranger) ;
- Des enseignements assurés par des enseignants, des enseignants - chercheurs (80%) et des professionnels du secteur du commerce (20%) ;
- Exemples de stages en entreprise ou de projets tutorés : réaliser une étude de marché, organiser un festival, éditer le journal du campus, rechercher des partenaires pour une association, effectuer une étude de notoriété, etc...



## DEBOUCHES

Que font les diplômés d'un DUT TC ?

### Ils poursuivent leurs études :

**78 %** en licence professionnelle, en école spécialisée (communication, publicité, ...), en école de commerce, en licence générale, IUP, IAE, ...

### Ils entrent dans la vie active :

**22 %** dans des secteurs très variés : grande distribution, immobilier, banque, assurance, industrie, transport, import-export, communication, événementiel, commerce de détail, ...

