

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION 2^{ÈME} ANNÉE

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

11AB276H

Alternance en **Contrat de Professionnalisation**

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Année Universitaire 2019/2020

PÉDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
<p>Responsable pédagogique Sandrine MORIN Sandrine.morin@u-bourgogne.fr</p> <p>Tél : 06.23.09.08.38</p>	<p>Assistante de formation Nathalie Wullaert / 03.80.39.52.86 nathalie.wullaert@u-bourgogne.fr</p> <p>Ingénieur de formation Anne Jorrot / 03.80.39.51.97 Anne.Jorrot-Debeaufort@u-bourgogne.fr</p>

OBJECTIFS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'objectif de ce DUT est de former de futurs collaborateurs polyvalents qui interviennent dans toutes les étapes de la commercialisation et qui sont capables : <ul style="list-style-type: none"> • d'occuper des fonctions d'encadrement dans le secteur commercial : négociation vente, négociation achat, gestion d'un portefeuille clients, animation de la force de vente... • d'occuper des fonctions d'encadrement dans la grande distribution • de participer à la politique marketing d'une entreprise • de mettre en place des actions d'ouverture à l'international • de participer à des actions de communication... ✓ La formation permet : <ul style="list-style-type: none"> • l'entrée directe dans la vie professionnelle, • les poursuites d'études (licences professionnelles, cycle universitaire, écoles de commerce et poursuite d'études à l'étranger.

PUBLIC
La formation est ouverte au public en contrat de professionnalisation : moins de 26 ans ou demandeurs d'emploi de 26 ans et plus inscrits à Pôle Emploi.

PRÉ-REQUIS
Les candidats doivent avoir validé les semestres S1 et S2 du DUT TC au moment de l'entrée en formation.

FORMATEURS
Enseignants et enseignants-Chercheurs de l'Université de Bourgogne et intervenants professionnels.



SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne
 N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21
 Maison de l'université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX
 Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

ORGANISATION DE LA FORMATION

- ✓ Durée de la formation : 504 heures soit 72 jours de cours (dont examens) et un jour d'examen en septembre 2020
- ✓ Lieu de formation : IUT Le Creusot
- ✓ Rythme de la formation : 1^{ère} semaine : 5 jours en cours puis cours les lundis et mardis à l'IUT du Creusot et le reste de la semaine en entreprise.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Travaux dirigés et travaux pratiques

MOYENS TECHNIQUES

- ✓ Ordinateurs et logiciels
- ✓ Laboratoire de langues
- ✓ Centre de ressources

PROCÉSSUS DE SÉLECTION PÉDAGOGIQUE ET DE RECRUTEMENT

- ✓ Dates limites de dépôt des candidatures à l'IUT : 20 janvier 2019 au 20 mars 2019. Se rendre sur le site de l'IUT du Creusot.
- ✓ Sélection pédagogique (examen des candidatures par la commission pédagogique) : 15 juin 2019
- ✓ Après acceptation pédagogique et accord de recrutement par une entreprise :
- ✓ Téléchargement du dossier d'inscription administrative : u-bourgogne.fr / site formations / Formation tout au long de la vie / Candidatures et inscriptions / Téléchargez votre dossier d'inscription administrative
- ✓ Pour la mise en place du contrat de professionnalisation : le SEFCA envoie à l'entreprise un devis, un programme et une convention de formation ; l'entreprise transmet les documents à son OPCO dans les 5 jours suivant le début du contrat de professionnalisation
- ✓ Admission effective le jour de la signature du contrat dans la limite de la capacité d'accueil.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Examens :

- ✓ Contrôle continu des connaissances
- ✓ Soutenances orales pour présenter le travail réalisé en entreprise et réaliser un bilan de compétences au mois de septembre (fin de formation).

COMPÉTENCES ACQUISES ET DÉBOUCHÉS

Quelles compétences ?

Le DUT Techniques de Commercialisation permet d'entrer dans la vie active, avec tous les atouts d'une formation universitaire à vocation professionnelle, dans des secteurs d'activité variés (grande distribution, banques, assurances, services commerciaux des entreprises industrielles,...) pour exercer des métiers multiples (agents de vente commercialisant un produit, acheteurs, spécialistes de la préparation de la vente, des études de marché des circuits de distribution).

Quels débouchés ?

Dans une agence de communication, de publicité, de marketing, dans la grande distribution, distribution spécialisée (sport, mode, bricolage, médicale...), banque, cabinet d'audit, assurance, agence événementielle, immobilier, industrie, etc...



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

✓ Rémunération minimale du salarié en contrat de professionnalisation :

- - de 21 ans : 65 % du SMIC* ;
- Entre 21 et 26 ans : 80 % du SMIC* ;
- + de 26 ans : 100 % du SMIC*.

* En pourcentage du SMIC ou du minimum conventionnel de branche s'il est plus avantageux.

✓ Contrat de professionnalisation : coût horaire de la prise en charge de l'OPCO de l'entreprise (avec un plancher minimum à 9.15 €/h). En cas de plafonnement de la prise en charge de l'OPCO (en taux ou en volume horaire), l'entreprise s'engage à prendre le différentiel à sa charge ou à le faire prendre en charge au titre du plan de développement des compétences.

✓ En savoir plus :

u-bourgogne-formation.fr / Alternance-Apprentissage / L'Alternance c'est quoi ?

<http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr/formations/4-dut/4-dut-test.html>

<http://sefca.u-bourgogne.fr>

https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION 2^{ÈME} ANNÉE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

11AB276G - Alternance en **Contrat de Professionnalisation**

PROGRAMME DE LA FORMATION

Année Universitaire 2019/2020

PÉDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Sandrine MORIN Sandrine.morin@u-bourgogne.fr IUT du CREUSOT Tél : 06.23.09.08.38	Assistante de formation Nathalie Wullaert / 03.80.39.52.86 nathalie.wullaert@u-bourgogne.fr Ingénieur de formation Anne Jorrot / 03.80.39.51.97 Anne.Jorrot-Debeaufort@u-bourgogne.fr
UE 31 : développer les compétences en gestion	144 h
Expression communication culture 3	16 h
Anglais : langue vivante de spécialité 3	24 h
LV2 : langues vivantes de spécialité 3	20 h
Statistiques probabilités appliquées	18 h
Gestion financières et budgétaire	20 h
Droit commercial	18 h
Technologie de l'Information et de la communication 3	28 h
UE 32 : développer les compétences commerciales	126 h
Marketing du point de vente	18 h
Négociation 3	14 h
Communication commerciale 2	20 h
Marketing direct/Gestion de la relation client	18 h
Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	14 h
Logistique	18 h
Economie générale 2	18 h
Projet tutoré	6 h
UE 41 : s'adapter aux évolutions	138 h
expression communication culture 4	24 h
Anglais : langue vivante de spécialité 4	36 h
LV2 : langues vivantes de spécialité 4	20 h
Environnement international 3 : Techniques de commerce international	20 h
E-marketing	18 h
Droit du travail	20 h
UE 42 : maîtriser les outils de management	88 h
psychologie sociale des organisations	14 h
Management de l'équipe commerciale	18 h
Achat et qualité	18 h
Stratégie d'entreprise	18 h
Entrepreneuriat	20 h
UE 43 : s'affirmer professionnellement	8 h
Projet tutoré	8 h
Volume horaire total	504 h



SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne
 N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21
 Maison de l'université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX
 Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION 2^{ÈME} ANNÉE

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

11AB276H

Alternance en **Contrat de Professionnalisation**

CALENDRIER DE LA FORMATION

Année universitaire 2019-2020

PERIODE D'ESSAI	SEPTEMBRE 2019							OCTOBRE 2019							NOVEMBRE 2019							
ENTREPRISE	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	
							1		1	2	3	4	5	6					1	2	3	
JOURS FERIES	2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	
COURS (UB)	9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	
EXAMENS	16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	
	23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31				25	26	27	28	29	30		
	30																					

DECEMBRE 2019							JANVIER 2020							FEVRIER 2020							MARS 2020							
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	
						1			1	2	3	4	5						1	2							1	
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	2	3	4	5	6	7	8	
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	9	10	11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	16	17	18	19	20	21	22	
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29			23	24	25	26	27	28	29
30	31																					30	31					

AVRIL 2020							MAI 2020							JUIN 2020							JUILLET 2020							
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	
			1	2	3	4	5					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12	
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19	
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26	
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30							27	28	29	30	31		

AOÛT 2020							SEPTEMBRE 2020						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
					1	2		1	2	3	4	5	6
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
24	25	26	27	28	29	30	28						