

Université d'Avignon

Retrouvez plus d'informations sur le site web
www.iut.univ-avignon.fr

Le secrétariat du département Techniques de Commercialisation peut aussi vous renseigner sur les modalités d'admission. Contactez-le après avoir consulté attentivement le site Internet
Département Techniques de Commercialisation, 337, Chemin de Meinajaries, Site Agroparc, BP 1207, 84 911 AVIGNON Cedex 9.
Tél. +33 (0)4 90 84 38 04 - Courriel : info-tc-iut@univ-avignon.fr

La formation DUT TC

> Conditions d'accès :

Sélection sur dossier

L'étudiant doit avoir trouvé une entreprise d'accueil.

L'étudiant doit avoir entre 16 et 26 ans.

> Recrutement :

Tous types de baccalauréat (ES, S, STMG, STI2D, L...)

> Débouchés :

Le cursus DUT TC en alternance débouche sur un diplôme avec deux années d'expérience professionnelle.

Il est un bon tremplin pour une insertion immédiate dans la vie professionnelle, l'intégration de l'apprenti pouvant être un objectif de l'entreprise.

La poursuite d'études est également envisageable, en alternance ou non selon la formation visée :

- une poursuite d'étude courte durée : un an de formation complémentaire de spécialisation en licence professionnelle.

- une poursuite d'étude longue : écoles des commerce, master professionnel, master recherche, doctorat, etc.

- une poursuite d'étude à l'étranger : préparation d'un Diplôme Universitaire d'Études Technologiques Internationales (DUETI) en co-habilitation avec une université européenne.

La formation DUT Techniques de Commercialisation développée en lien avec les entreprises offre une autre façon de se former en privilégiant l'acquisition de compétences professionnelles tout en garantissant une formation initiale complète.



IUT
D'AVIGNON



UNIVERSITÉ D'AVIGNON
ET DES PAYS DE VAUCLUSE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

DUT Techniques de Commercialisation (TC)

>>> Formation en Alternance



Institut Universitaire de Technologie
Département Techniques de Commercialisation

Organisation des études

Cette formation de nature professionnelle a été conçue pour répondre aux besoins du marché de l'emploi en formant des commerciaux avec un profil généraliste de niveau bac + 2.

Elle a pour objectif de développer les connaissances théoriques, techniques et pratiques, les capacités d'adaptation et d'initiative ainsi que le sens des responsabilités.

Elle permet aux diplômés de s'insérer au cœur de l'entreprise où ils seront capables de prospecter, de préparer et mener une action commerciale, de rendre compte, de s'adapter aux évolutions, de faire preuve d'initiative et d'esprit critique pour atteindre les objectifs visés.

La formation bénéficie d'un encadrement renforcé ce qui assure aux étudiants de tirer le maximum de

bénéfice des enseignements dispensés et permet un taux de réussite en seconde année de quasiment 100%.

Ce parcours professionnalisant fait appel à une pédagogie par objectif. L'obtention de DUT entraîne l'attribution de 120 crédits (European Credit Transfer System).

Nombreux sont les étudiants qui continuent leurs études, soit en France en s'orientant vers un bac + 3 ou bac + 5, soit à l'étranger grâce aux échanges avec les universités étrangères en Grande-Bretagne, en Irlande, en Allemagne, en Italie et en Espagne (possibilité de valider le DUETI, Diplôme Universitaire d'Etudes Technologiques Internationales permettant d'intégrer un Master).

ENSEIGNEMENTS ET CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

L'enseignement universitaire est assuré par des enseignants-chercheurs, des enseignants et des professionnels du commerce. En entreprise, la formation et le suivi de l'alternant sont assurés par un maître d'apprentissage désigné en début de contrat.

L'assiduité aux enseignements est obligatoire et contrôlée.

Le contrôle des connaissances est continu.

L'évolution en entreprise est évaluée conjointement par l'entreprise et l'IUT.

L'obtention de DUT entraîne l'attribution de 120 ECTS (European Credit Transfer System).



Spécificités de la formation DUT TC Alternance

Un contrat de travail

Dans le cadre de sa formation, l'étudiant passe un contrat d'apprentissage avec une entreprise. Il est donc à la fois un étudiant de l'IUT et un salarié de l'entreprise. Il percevra une rémunération pendant toute la durée du contrat, y compris pendant les périodes de formation et de vacances.

La 1ère année :

- > 25 % du SMC pour les étudiants entre 16 et 17 ans.
- > 41 % du SMC pour les étudiants entre 18 et 21 ans.
- > 53 % du SMC pour les plus de 21 ans.

La 2ème année :

- > 37 % du SMC pour les étudiants entre 16 et 17 ans.
- > 49 % du SMC pour les étudiants entre 18 et 21 ans.
- > 61 % du SMC pour les plus de 21 ans.

Un rythme de travail particulier

Pendant quatre semestres, l'étudiant prépare son diplôme et travaille en entreprise.

L'alternance à l'IUT d'Avignon s'organise de la façon suivante : une semaine de cours à l'IUT/ une semaine de travail en entreprise.

Lorsque l'IUT est fermé pour congés universitaires, les alternants sont en entreprise (étant salariés ils bénéficient de cinq semaines de congés payés par an).

Profil de l'alternant

La formation par alternance convient parfaitement aux étudiants qui souhaitent poursuivre leurs études

tout en acquérant une expérience professionnelle concrète.

Cette forme d'apprentissage représente un double enjeu pour l'étudiant: il doit s'investir à la fois dans son travail en entreprise et dans son travail à l'IUT. Si l'apprentissage permet une meilleure assimilation de la formation en apportant une culture professionnelle, le rythme de l'alternance rend plus difficile le travail scolaire.

C'est donc une formation qui s'adresse à des étudiants motivés et capables d'assumer ce rythme particulier de travail.

Les + de l'alternance

> Une **formation universitaire et professionnelle**.

> Une **première expérience professionnelle**, non négligeable dans un CV.

> Une **insertion professionnelle facilitée**.

> Un **double statut** qui permet de bénéficier des **mêmes avantages** que les salariés (salaire, cotisation pour la retraite, etc) et que les étudiants (carte étudiant, etc).

> Une **formation gratuite** : les apprentis sont exonérés de frais de scolarité.

> Que l'étudiant ait suivi une formation initiale ou une formation par alternance :

- un **même diplôme** est délivré en fin de cursus,
- les **mêmes possibilités de poursuites d'études** sont envisageables.

FORMATION	
<ul style="list-style-type: none"> • Mercatique, distribution, logistique • Négociation, gestion de la relation client • Commerce international • Economie, stratégie • Statistiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Informatique appliquée, statistiques • Gestion comptable et financière • Droit • Psychologie de la communication
COMPÉTENCES ACQUISES	
Préparer une action commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Analyser le contexte • Réaliser des études de marché • Mettre en œuvre la stratégie marketing • Construire un plan de marchéage (orientation stratégique et planification des actions) • Animer la force de vente • Conduire la phase de prospection 	Mener un entretien commercial et le conclure <ul style="list-style-type: none"> • Analyser les besoins du client • Reformuler les propositions • Argumenter et traiter les objections • Conclure
Distribuer et vendre aux consommateurs <ul style="list-style-type: none"> • Elaborer un plan de communication commerciale • Appréhender les techniques du e-commerce • Appréhender les techniques du commerce international 	Distribuer et vendre aux professionnels <ul style="list-style-type: none"> • Gérer les relations commerciales inter-entreprises • Réaliser des études marketing • Mener une négociation achats
Assurer le suivi du client <ul style="list-style-type: none"> • Gérer la relation client • Fidéliser le client • Assurer le service client 	
MOTS CLÉS : MARKETING, TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION, TECHNIQUES DE NÉGOCIATION, FIDELISATION DU CLIENT, COMMUNICATION – PUBLICITÉ,	

