



# DUT



## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

3 parcours de formation en deuxième année

Approfondissement Professionnel pour favoriser l'insertion professionnelle

Renforcement des Compétences Professionnelles pour favoriser la poursuite d'études

Ouverture Scientifique pour aborder la poursuite d'études longues

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le DUT TC permet de former les étudiants aux métiers commerciaux en leur assurant polyvalence, autonomie et potentiel évolutif. Il permet d'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant et de les préparer à une insertion professionnelle ou à une poursuite d'études (Licences professionnelles, Masters des universités ou écoles de commerce). La formation concourt à l'épanouissement personnel de l'étudiant, au développement du sens des responsabilités et à l'apprentissage du travail individuel et en équipe. L'approche du terrain est au centre du parcours de formation, au travers de 350 heures de stage en entreprise, 300 heures de projets tutorés et 85 heures de Projet Professionnel Personnel.



## COMPÉTENCES VISÉES

Acquisition de compétences commerciales, administratives et de gestion pour exercer des métiers commerciaux dans la grande distribution, les services, les PME/PMI ou les banques/assurances.

## POURSUITES D'ÉTUDES

Ecoles de commerce, seconds cycles universitaires, licences professionnelles tertiaires (grande distribution, gestion PME-PMI, Banque&Assurance...)



## CAPACITÉ D'ACCUEIL ET MODALITÉS D'ADMISSION

Candidature post Bac – Examen du dossier et entretien de sélection  
Capacité d'accueil : 100 étudiants par année

## PRÉREQUIS POUR INTÉGRER LA FORMATION

Baccalauréats généraux, technologiques ou professionnels  
DAEU



# 1<sup>ère</sup> ANNÉE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

SEMESTRE 1	COURS TD	ECTS
ORGANISATION DES ENTREPRISES FONDAMENTAUX DU MARKETING	21	2
CONCEPTS ET STRATÉGIES MARKETING	21	2
ECONOMIE GENERALE 1	21	2
DROIT PRINCIPES GENERAUX	21	2
PROJET PERSONNEL PROFESSIONNEL 1	21	1
ETUDES ET RECHERCHES COMMERCIALES	21	2
ACTIVITES TRANSVERSALES 1 : LV3	15	1
PSYCHOLOGIE SOCIALE DE LA COMMUNICATION	21	2
EXPRESSION COMMUNICATION CULTURE 1	30	2
LV1	30	2
LV2 : ALLEMAND ou ESPAGNOL	15	2
TECHNOLOGIE DE L'INFO ET DE LA COMMUNICATION 1	21	2
NEGOCIATION 1	24	2
INTRODUCTION À LA COMPTABILITE	21	2
MATHEMATIQUES ET STATISTIQUES APPLIQUEES	21	2
SEMESTRE 2	COURS TD	ECTS
COMPTABILITE DE GESTION	21	1.5
MARKETING OPERATIONNEL	21	1.5
COMMUNICATION COMMERCIALE 1	21	1.5
EXPRESSION COMMUNICATION CULTURE 2	30	1.5
LV1	30	1.5
ACTIVITES TRANSVERSALES 2 : LV3	15	1
LV2 : ALLEMAND ou ESPAGNOL	15	1.5
STATISTIQUES APPLIQUEES – PROBABILITES	21	1.5
TECHNOLOGIE DE L'INFO ET DE LA COMMUNICATION 2	21	1.5
ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL 1	21	1.5
DISTRIBUTION	21	1.5
ETUDES ET RECHERCHES COMMERCIALES 2	24	1.5
DROIT DES CONTRATS ET DE LA CONSOMMATION	21	1.5
NEGOCIATION 2	21	1.5
PROJET PERSONNEL PROFESSIONNEL 2	21	1
DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES RELATIONNELLES	21	1.5
CONDUITE DE PROJET	15	1
PROJET TUTEORE	100h	3
STAGE PROFESSIONNEL		3



# 2<sup>ème</sup> ANNÉE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

SEMESTRE 3	COURS TD	ECTS
EXPRESSION COMMUNICATION CULTURE 3	30	2
LV1	21	1
LV1 (Adaptation et orientation Parcours RCP)	21	1
LV1 (Adaptation et orientation Parcours OS)	21	1
LV2 : ALLEMAND OU ESPAGNOL	15	2
PROBABILITES ET STATISTIQUES INFERENTIELLES	21	2
STATISTIQUES ET PROBABILITES APPROFONDIES	21	2
ANALYSE FINANCIERE parcours OS	21	2
ANALYSE FINANCIERE ET GESTION BUDGETAIRE parcours RCP	21	2
PROJET PERSONNEL PROFESSIONNEL 3	21	2
DROIT COMMERCIAL	21	2
MAITRISE AVANCEE DES TIC	21	2
UTILISATION AVANCEE DES TIC	21	2
MARKETING DU POINT DE VENTE	21	2
NEGOCIATION 3	24	2
COMMUNICATION COMMERCIALE 2	21	2
MARKETING DIRECT/GRC	21	2
ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL 2	21	2
LOGISTIQUE	21	2
HISTOIRE DE LA PENSEE ECONOMIQUE parcours OS	21	2
PROBLEMES ECONOMIQUES ET ANALYSES parcours RCP	21	2
ACTIVITES TRANSVERSALES 3 : LV2	15	1
SEMESTRE 4	COURS TD	ECTS
EXPRESSION COMMUNICATION CULTURE 4	30	1.5
LV1	21	1.5
LV1 (Adaptation et orientation Parcours RCP)	21	1.5
LV1 (Adaptation et orientation Parcours OS)	21	1.5
LV2 : ALLEMAND OU ESPAGNOL	15	1.5
METHODOLOGIE - CULTURE GENERALE	21	1.5
ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL 3	21	1.5
E-MARKETING	21	1.5
DROIT DU TRAVAIL	21	1.5
METHODOLOGIE - LOGIQUE MATHEMATIQUE	21	1.5
PSYCHOLOGIE SOCIALE DES ORGA ET MANAGEMENT MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE	21	1.5
ACHAT ET QUALITE	21	1.5
STRATEGIE D'ENTREPRISE ET PROSPECTIVE	21	1.5
STRATEGIE D'ENTREPRISE ET DIAGNOSTIC	21	1.5
ENTREPREUNARIAT	21	1.5
ACTIVITES TRANSVERSALES 3 : LV3	21	1
PROJET TUTEUR 2	15	4
STAGE PROFESSIONNEL 2		9

## CONTACT & LIEU DE FORMATION

### IUT DU LITTORAL CÔTE D'OPALE

Département Techniques de Commercialisation  
Centre Universitaire de la Citadelle - BP 5.313  
59379 Dunkerque Cedex 1  
Tél. : 03 28 23 70 70  
E-Mail : [iuttc@univ-littoral.fr](mailto:iuttc@univ-littoral.fr)

## RESPONSABLES DE LA FORMATION

Chef de département : Patrice CHARLEMAGNE

E-Mail : [patrice.charlemagne@univ-littoral.fr](mailto:patrice.charlemagne@univ-littoral.fr)

