



# DUT Techniques de Commercialisation

## Lieu de formation

### ➤ CFA DESCARTES

Champs sur Marne  
77 447 Marne-la-Vallée cedex 2

## Organisation des études

### ➤ Durée de la formation

2 ans  
1ère année: 825h30  
2ème année: 700h

### ➤ Début de la formation

Septembre

### ➤ Rythme d'alternance

1 semaine au CFA / 1 semaine en entreprise

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le DUT a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés dans les fonctions de distribution, de vente et de marketing, susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations.
- Le DUT TC permet de devenir en 2 ans un véritable professionnel dans le domaine commercial, immédiatement opérationnel, capable de travailler en équipe et prêt à évoluer dans l'environnement technologique actuel.

## MÉTIERS VISÉS

- Après le DUT TC, les apprentis sont à même de trouver un emploi dans le domaine commercial :
  - Agent commercial
  - Conseiller commercial
  - Assistant marketing
  - Négociateur (banque, assurance, immobilier)

## APRÈS LE DIPLÔME

- Poursuite d'études en licence professionnelle, licences, IUP, écoles de commerce, 3ème année à l'étranger.
- Possibilité de passer des concours administratifs permettant d'intégrer la fonction publique dans les catégories A ou B.

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire du baccalauréat et avoir un contrat d'apprentissage
- La sélection se fait sur dossier



## CONTENU PÉDAGOGIQUE 1ère année

- › UE 11: Découvrir l'Environnement Professionnel : 266h**  
 Organisation des entreprises  
 Fondamentaux du marketing  
 Concept et stratégie marketing  
 Economie générale

Droit principes généraux  
 Projet personnel professionnel  
 Études et recherches commerciales  
 Grammaire anglaise
- › UE 12 : Identifier et Communiquer: 200h**  
 Psychologie sociale de la communication  
 Expression communication culture  
 Anglais  
 Espagnol

Technologie de l'information et de la communication  
 Négociation  
 Introduction à la comptabilité  
 Mathématiques et statistiques appliquées
- › UE 21 : Traiter l'Information: 136h30**  
 Technologie de l'information et de la communication  
 Environnement international: marchés internationaux

Distribution  
 Études et recherches commerciales  
 Droit des contrats et de la consommation  
 Statistiques appliquées, probabilités
- › UE 22 : Agir sur les marchés: 147h**  
 Comptabilité de gestion  
 Marketing opérationnel  
 Communication commerciale

Expression communication culture  
 Anglais  
 Espagnol
- › UE 23 : Se professionnaliser: 76h30**  
 Négociation  
 Développement des compétences relationnelles

Projet personnel et professionnel  
 Projet tutoré: description et planification du projet

## Contacts

- › Coordinateur pédagogique 1ère année :**  
 Jean-Marie DI PIZZO  
 Tél : 01 64 61 48 32  
 Portable : 06 07 81 01 13  
 E-mail : jm.dipizzo@cfadescartes.fr
- › Coordinatrice pédagogique 2ème année :**  
 Isabelle MASSON  
 Tél : 01 64 61 53 70  
 Portable : 06 85 10 64 81  
 E-mail : i.masson@cfadescartes.fr
- › Secrétariat :**  
 Aurélie ROYER  
 Tél : 01 64 61 66 16  
 E-mail : assistante.dut@cfadescartes.fr

## CONTENU PÉDAGOGIQUE 2ème année

- › UE 31: Elargir ses compétences en gestion: 259h**  
 Expression Communication culture  
 Anglais  
 Espagnol  
 Statistiques probabilités appliquées  
 Travail individuel

Gestion financière et budgétaire  
 Projet Personnel et Professionnel  
 Droit commercial  
 Technologie de l'information et de la communication
- › UE 32: Développer ses performances commerciales: 182h**  
 Marketing du point de vente  
 Négociation  
 Communication commerciale  
 Marketing direct / Gestion de la relation client

Environnement international : Approche des marchés étrangers et intelligence économique  
 Logistique  
 Économie générale  
 Activités transversales
- › UE 41 : S'adapter aux évolutions: 154h**  
 Expression communication culture  
 Anglais  
 Espagnol  
 Achat et qualité

Environnement international : techniques de commerce international  
 E-marketing  
 Droit du travail
- › UE 42 : Maîtriser les outils de management: 105h**  
 Psychologie sociale des organisations  
 Management de l'équipe commerciale

Stratégie d'entreprise  
 Entrepreneuriat  
 Activités transversales
- › UE 43 : S'affirmer professionnellement**  
 Projet tutoré  
 Rapport d'activité professionnelle

## MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

- › Contrôle continu
- › Soutenance orale de fin d'année

## ENTREPRISES PARTENAIRES

- › Orange, Disneyland Paris, Peugeot-Métin, UGAP, agences immobilières (ORPI, Laforêt), DIAC, PME et PMI de Seine-et-Marne et du Val-de-Marne.