

- Mention : DUT Techniques de commercialisation
- Parcours : DUT Techniques de commercialisation (TC)
- UFR - Composante de rattachement : IUT Marne-La-Vallée

CONTENU PEDAGOGIQUE (1620h)

1ère année (875h)

, UE 1.1 Découvrir l'Environnement Professionnel - 266h

Organisation des entreprises
Fondamentaux du marketing
Concept et stratégie marketing
Économie générale
Droit principes généraux
Projet personnel professionnel
Études et recherches commerciales
Grammaire anglaise

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 12 Identifier et Communiquer - 200h

Psychologie sociale de la communication
Expression communication culture
Anglais
LV 2 : Espagnol ou Allemand ou Chinois ou Portugais ou Italien ou Arabe littéraire
Technologie de l'information et de la communication
Négociation
Introduction à la comptabilité
Mathématiques et statistiques appliquées

, UE 22 Agir sur les marchés - 147h

Comptabilité de gestion
Marketing opérationnel
Communication commerciale
Expression communication culture
Anglais
LV 2 : Espagnol ou Allemand ou Chinois ou Portugais ou Italien ou Arabe littéraire

, UE 21 Traiter l'Information - 136h30

, UE 23 Se professionnaliser - 76h30

Négociation
Développement des compétences relationnelles
Projet personnel et professionnel
Projet tutoré : description et planification du projet

2e année (745h)

, UE 31 Élargir ses compétences en gestion - 259h

Expression Communication culture
Anglais
LV 2 : Espagnol ou Allemand ou Chinois ou Portugais ou Italien ou Arabe littéraire
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
LV 2 : Espagnol ou Allemand ou Chinois ou Portugais ou Italien ou Arabe littéraire
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 - 45h

Projet tutoré
Mémoire professionnel

Méthodes pédagogiques utilisées

- , TD interactifs
- , Absence de cours en amphi
- , Sollicitation de l'apprenti pour construire un lien avec son expérience professionnelle
- , Cours de soutien à la demande
- , Passerelle de préparation 1 an avant le début de la formation possible
- , Plateforme e-learning pour la préparation au TOEIC et certification au CFA Descartes
- , Plateforme e-learning pour l'orthographe (Projet Voltaire) et certification au CFA Descartes
- , Accompagnement par un référent pour le mémoire professionnel
- , Journée d'intégration et travail sur le développement personnel (théâtre, slam, danse...)

Modalités d'évaluation / contrôle des connaissances

, Contrôle continu (CC et partiels de fin de module) + examen terminal (examen de fin de semestre en mars et juin)

, Mémoire professionnel individuel sur résolution d'une problématique de l'entreprise d'accueil : écrit et soutenance orale

, Plateforme de « Suivi apprenti » entre le référent pédagogique, l'apprenti et le tuteur en entreprise + visite en entreprise

Modalités de financement de la formation

, La formation est entièrement gratuite pour l'apprenti.

La formation est financée par les OPCO (opérateurs de compétences) et éventuellement avec un complément de l'entreprise.

, Par contre, les apprentis* doivent à la rentrée, s'acquitter de la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus) pour pouvoir s'inscrire administrativement à l'université. Le montant de cet acquittement s'élève à 91 euros (rentrée 19-20). Il est obligatoire et permet ainsi de consolider et renforcer les différents services mis en place pour les étudiants et les apprentis (logements, associations sportives, services de santé, accompagnement social...).

Pour en savoir plus, site CVEC.ETUDIANT.GOUV.



** Sont exonérés, les étudiants en Erasmus, les personnes inscrites en BTS, les formations comptables ainsi que les personnes inscrites en contrat de professionnalisation.*