

## Objectifs de la formation

L'objectif de ce DUT est de préparer à des emplois de responsabilité au sein des fonctions commerciales et marketing.

Ce DUT s'inscrit résolument dans un contexte international (ERASMUS, CREPUQ, Stages à l'étranger, Semestre Europeen, International Marketing Week...).

Cette formation :

- garantit les connaissances théoriques et une ouverture au monde ;
- assure la maîtrise des pratiques professionnelles du commerce et du marketing ;
- permet une insertion dans les milieux professionnels pour permettre au diplômé de s'intégrer rapidement dans la vie active, au travers de stages, de projets tutorés et d'interventions de professionnels.

## Conditions d'accès et d'inscription

Etre titulaire d'un baccalauréat ou de tout autre diplôme équivalent.

Deux langues vivantes sont obligatoires :

- LV1 anglais ;
- LV2 proposées : Allemand ou Espagnol.

Procédure obligatoire sur Internet : [www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr)

L'admission se fait en 2 phases par un jury après :

- Examen sur dossier scolaire (résultats et appréciations de première et terminale) ;
- Entretien pour les candidats sélectionnés.



## Contenu de la formation

Semestre 1

|      |                                         |
|------|-----------------------------------------|
| UE11 | Découvrir l'environnement professionnel |
| UE12 | Identifier et communiquer               |

Semestre 2

|      |                       |
|------|-----------------------|
| UE21 | Traiter l'information |
| UE22 | Agir sur les marchés  |
| UE23 | Se professionnaliser  |

Semestre 3

|      |                                         |
|------|-----------------------------------------|
| UE31 | Elargir ses compétences en gestion      |
| UE32 | Développer ses compétences commerciales |

Semestre 4

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| UE41 | S'adapter aux évolutions           |
| UE42 | Maîtriser les outils de management |
| UE43 | S'affirmer professionnellement     |

## Poursuite d'études

Les titulaires d'un DUT Techniques de Commercialisation peuvent s'orienter vers :

- Les licences professionnelles : Commerce, Assurance banque finance, Activités et techniques de communication...
- Les formations universitaires (L3 puis master) ; sciences économiques et de gestion.
- Les études dans des universités partenaires à l'étranger.
- Les écoles de commerce et de management

## Débouchés

La polyvalence de la formation permet aux titulaires d'un DUT Techniques de Commercialisation d'exercer des fonctions variées et évolutives dans des entreprises industrielles et commerciales, dans les administrations, dans les secteurs tels que : la banque, l'assurance, l'industrie, le transport, la communication, l'événementiel...

Les titulaires d'un DUT peuvent y occuper des postes de : conseiller commercial, chargé de promotion, chef de rayon, assistant département marketing, assistant chef de produit, chargé de clientèle, chef de secteur GMS, responsable zone export, responsable développement des ventes, etc.

## IUT DE SAINT-DENIS

Place du 8 mai 1945  
93206 Saint-Denis Cedex  
Tel : 01 49 40 61 00

Département TC

# Diplôme Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation (DUT TC)

Formation diplômante niveau Bac + 2



DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



Contact :

Secrétariat du département  
Tel : 01 49 40 62 71  
tcadm.iutsd@univ-paris13.fr

Conception : Didier Salloc, service communication IUT de Saint-Denis - novembre 2016



**Métro** : ligne 13 station "Saint-Denis Basilique"  
suivre place du 8 mai  
**Autobus** : ligne 154 arrêt "Marché de Saint-Denis"  
**RER** : ligne D gare de Saint-Denis  
puis tramway station "Marché de Saint-Denis"  
**SNCF** : gare de Saint-Denis  
puis tramway station "Marché de Saint-Denis"  
**Tramway** : T1 ou T5 station "Marché de Saint-Denis"