

Domaine :

Droit – Economie – Gestion

UFR/Institut :

UPEC – Institut Universitaire de Technologie de Créteil-Vitry

Type de diplôme :

DUT

Prerequisites for enrolment :

Bac

Niveau de diplôme :

Bac + 2

Level of education obtained after completion :

Niveau III

City :

Créteil – Campus Centre

Length of studies :

2 ans

Accessible as :

Initial Training,
Employee training,
Alternate training (program where the time is shared
between courses and professional experience)

Scolarité :

Scolarité de l'IUT de Créteil-Vitry
Campus Centre de Créteil
Bâtiment L1 – 1er étage – Bureau 132-136
61, avenue du Général De Gaulle – 94010 Créteil cedex
Tél : 01 45 17 16 84
Mail : scol-iutcv@u-pec.fr

Présentation de la formation

En deux ans, le DUT Techniques de commercialisation (TC) forme des collaborateurs opérationnels, polyvalents, performants et évolutifs dans les domaines de la vente, du marketing, de la distribution et de la communication. La formation permet aux étudiants d'acquérir de solides connaissances théoriques et de développer leurs compétences professionnelles au service de l'entreprise.

Career Opportunities

En étroite collaboration avec les milieux professionnels, la formation permet aux étudiants d'acquérir les compétences attendues par les entreprises. Elle offre des débouchés dans des domaines variés.

Secteurs : immobilier, services, agroalimentaire, banque, assurances, commerce, B to B

Postes : commercial, chef de rayon, responsable de secteur, agent immobilier, assistant marketing, conseiller clientèle, assistant communication, assistant commercial

Organisation de la formation

Pôle 1 – Développer ses connaissances générales

Langues vivantes

Expression, communication, culture

Economie

Commerce international

Psychosociologie de la communication et des organisations

Mathématiques et statistiques appliquées

Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Pôle 2 – Appréhender l'environnement professionnel

Distribution

Droit

Comptabilité, finance

Logistique

Achat et qualité

Entrepreneuriat

Pôle 3 – Acquérir des compétences commerciales et marketing

Marketing, communication commerciale

E-marketing

Gestion de la relation client

Etudes de marché

Négociation

Management de l'équipe commerciale

Pôle 4 – Se professionnaliser

Gestion de projet, projet tutoré

Projet personnel et professionnel

Stage

Modalités d'admission en formation initiale

La formation Techniques de commercialisation est ouverte :

- Pour une entrée en 1ère année en formation initiale, aux candidats titulaires du baccalauréat, toutes séries confondues.

- Pour une entrée en 2ème année (en alternance ou en formation initiale) aux candidats admis en 2e année de DUT Techniques de commercialisation, ainsi qu'aux candidats ayant un L1 validé.

Toutes les candidatures sont examinées par un jury qui décide, après étude du dossier et compte tenu du nombre de places disponibles, de l'admission ou non de l'étudiant.

Modalités d'admission en formation continue

Modalités d'admission en formation par alternance

La deuxième année du DUT est également proposée en formation par alternance.
Les modalités d'admission sont les mêmes que pour une entrée en deuxième année en formation initiale.
La sélection se fait sur dossier par le jury d'admission de l'IUT et sur entretien par l'entreprise d'accueil pour la formation en alternance.

Candidature

- Lycéens et bacheliers antérieurs : candidatures sur www.parcoursup.fr
 - Etudiants ou adultes en reprise d'études : candidature sur <https://candidatures.u-pec.fr>
 - Etudiants internationaux (procédure Campus France) : consultez le site www.campusfrance.org
 - Etudiants internationaux (hors Campus France) : candidature sur <https://candidatures.u-pec.fr>
- Pour plus d'informations, contactez la scolarité du diplôme.

Secrétariat

Secrétariat du Département techniques de commercialisation
Campus Centre de Créteil - Bâtiment L4
61, avenue du Général De Gaulle - 94010 Créteil cedex
Tél : 01 45 17 19 26
Mail : tc-iutcv@u-pec.fr