



Formation initiale
Formation en apprentissage
Formation en année spéciale
Formation en rentrée décalée

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

OBJECTIFS

Former des techniciens qualifiés pouvant exercer leur activité dans toutes les étapes de la commercialisation : étude de marché, vente, stratégie marketing, communication commerciale, négociation achat et négociation vente, relation client, etc. Ils opèrent dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, e-commerce, industrie.

PROFIL DES CANDIDATS

- Bac S,
- Bac ES
- Bac STMG
- Toute autre section

CANDIDATURE

Candidature sur www.parcoursup.fr

PROGRAMME

Découvrir l'environnement professionnel
Identifier et communiquer
Traiter l'information
Agir sur les marchés
Se professionnaliser
Elargir ses compétences en gestion
Développer ses compétences commerciales
S'adapter aux évolutions
Maîtriser les outils de management
Projets tuteurés
Activités professionnelles

COMPÉTENCES VISÉES

- Réaliser une étude de marché et mettre en œuvre une stratégie marketing
- Analyser les besoins d'un client et formuler des propositions commerciales
- Gérer des relations commerciales en B to B (professionnel à professionnel) : négociation achat
- Gérer des relations commerciales en B to C (de professionnel à consommateur) : vente, publicité, e-commerce, communication internationale

DURÉE DE LA FORMATION (2 ANS)

- 1620 heures de formation : cours, travaux dirigés et travaux pratiques
- 300 heures de projets tuteurés
- 10 à 12 semaines de stage ou 30 semaines en entreprise



CHOISIR L'APPRENTISSAGE

L'apprentissage est possible sur le site de Pontoise.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 1 semaine à l'IUT
- 1 semaine en entreprise
- 5 semaines de congés payés à poser sur les périodes en entreprise (pas de congés universitaires)

AVANTAGES

- un suivi régulier de l'apprenti : en entreprise, il est accompagné par le maître d'apprentissage pour accomplir sa mission. À l'IUT, un enseignant suit sa progression.
- une rémunération pendant les études
- une meilleure insertion professionnelle à l'issue de la formation

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Auchan, AXA, Banque Populaire, BNP Paribas, Bouygues Telecom, Caisse d'épargne, Carrefour, Darty, Décathlon, France Telecom, Hewlett Packard, Leroy Merlin, LCL, Orange, SFR Publicis, Société Générale...



INTÉGRER LE DUT TC APRÈS UN BAC PROFESSIONNEL

Spécificités

L'ÉNEPS Cergy-Pontoise, sur le site de Sarcelles, recrute des lycéens titulaires d'un bac professionnel principalement Commerce ou Vente et s'adapte à ce public :

- **Pédagogie sur mesure** : groupe spécifique en 1^{ère} année, soutien étudiant, pédagogie par problèmes, tutorat
- **Accompagnement continu** : suivi personnalisé de chaque étudiant, chambre en résidence universitaire, possibilité d'aides financières pour les étudiants boursiers ou non
- **Partenariats école-entreprise**

Conditions d'admission

Sélection sur critères d'excellence (avis très favorable)

Contact

Secrétariat de l'Éneps Cergy-Pontoise
34 boulevard Bergson - 95200 Sarcelles
Tél. : 01 34 38 26 01 - eneps-tcs@ml.u-cergy.fr

CHOISIR L'ANNÉE SPÉCIALE

L'année spéciale est possible sur le site de Pontoise. Elle permet d'obtenir le DUT TC en un an.

Conditions d'admission

Avoir un niveau bac+2 (obtenu ou pas)

Candidature

Dossier de candidature sur ecandidat.u-cergy.fr

Contact

Secrétariat de l'année spéciale
Tél. : 01 34 25 28 94 - dut-tcas@ml.u-cergy.fr

CHOISIR LA RENTRÉE DÉCALÉE

La rentrée décalée est possible sur le site de Pontoise. Elle permet aux étudiants en réorientation d'intégrer le DUT TC en janvier (rentrée décalée).

Conditions d'admission

Le DUT TC en rentrée décalée est réservé aux étudiants de 1^{ère} année inscrits à l'Université de Cergy-Pontoise.

Contact

Direction de l'orientation et de l'insertion professionnelle
Tél. : 01 34 25 62 34

LICENCE PROFESSIONNELLE À L'IUT (BAC+3)

Pour l'étudiant à la recherche d'une insertion professionnelle rapide, l'IUT propose des licences professionnelles en 1 an après le DUT TC.

- **Métiers du BTP : bâtiment et construction**
- **Management des processus logistiques**
- **Management des transports et de la distribution**
- **Métiers de l'industrie : conception et amélioration de processus et procédés industriels**
- **Qualité, hygiène, sécurité, santé, environnement**
- **Métiers de la communication : chargé de communication**
- **Management des activités commerciales**
- **Management et gestion des organisations**
- **Commerce et distribution**
- **Commercialisation de produits et services**

AUTRES POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences générales et masters
- Écoles de commerce

POURSUITE D'ÉTUDES À L'ÉTRANGER

Après un DUT, l'étudiant a la possibilité d'étudier une année à l'étranger tout en restant inscrit à l'IUT.

DEBOUCHÉS PROFESSIONNELS (BAC+2)

Attaché commercial
Chargé de clientèle
Technico-commercial
Négociateur
Assistant marketing
Chef de rayon
Responsable commercial

TÉMOIGNAGE

“ Formation pluridisciplinaire qui donne l'occasion d'avoir une expérience à l'étranger au cours du troisième semestre. A l'issue de cette formation, il est assez aisé de poursuivre ses études dans une grande école de commerce. ”

Diana, diplômée en 2017, a poursuivi ses études en école de commerce

CONTACTS



Site de Pontoise (Saint-Martin)

Département Techniques de commercialisation

2 avenue Adolphe Chauvin - 95302 Cergy-Pontoise cedex
Tél. : 01 34 25 28 91/92 - iuttcc@ml.u-cergy.fr



Site de Sarcelles

Département Techniques de commercialisation

34 boulevard Bergson - 95200 Sarcelles
Tél. : 01 34 38 26 01 - iuttcs@ml.u-cergy.fr

SERVICES PRATIQUES

- Proximité des transports en commun
- Restauration universitaire
- Bibliothèque universitaire
- Médecine préventive