

## DUT Techniques de Commercialisation (TC)

<b>OBJECTIFS</b>	<p>Le DUT Techniques de Commercialisation permet :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ l'acquisition de compétences et de qualités commerciales,</li> <li>➤ le développement d'une bonne culture générale,</li> <li>➤ la formation de cadres immédiatement opérationnels.</li> </ul>
<b>DUREE</b>	4 semestres
<b>RESPONSABLE DE LA FORMATION</b>	Mme Ida AGBO TALON Ida.agbo-talon@guyane.univ-ag.fr
<b>ADRESSE</b>	<b>INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE</b> Campus de Saint Denis- Av d'Estrées - BP: 792- 97337 -Cayenne Cedex Tél. : 05 94 29 62 55 - Fax: 05 94 29 62 53
<b>SECRETARIAT</b>	Mlle Enith DOCTEUR
<b>CONDITIONS d'accès</b>	<p><b>Formation accessible:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ aux titulaires d'un Baccalauréat L, ES, S, STT ou tout autre diplôme équivalent (DAEU ),</li> <li>➤ par validation des acquis professionnels pour les personnes titulaires d'un titre français ou étranger.</li> </ul>
<b>MODALITES D'INSCRIPTION</b>	Admission par l'intermédiaire du dossier unique : <a href="http://www.admission-postbac.fr">http://www.admission-postbac.fr</a> - du 20 janvier au 25 mars 2008.
<b>POURSUITE D'ETUDES</b>	<p><u>Après constitution d'un dossier de validation des acquis</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>En Guyane</b></li> <li>- Licence 2<sup>ème</sup> année de LSH, LSHA, SEG</li> <li>- <b>En Martinique</b></li> <li>- Licence professionnelle Management des Organisations</li> <li>- <b>Hors UAG</b></li> <li>- Ecole de Commerce, etc....</li> </ul>
<b>DEBOUCHES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Création de sa propre entreprise</li> <li>➤ recrutement dans : la distribution, la vente, l'achat, le marketing, le transport (toutes catégories confondues), les banques, les assurances et l'administration.</li> </ul>

<b>DUT 1<sup>er</sup> semestre</b>	
<b>30 ECTS</b>	<p><b>Découverte de l'environnement professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Environnement économique et juridique :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Economie générale</li> <li>▪ Organisation de l'entreprise</li> <li>▪ Droit (principes généraux)</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Gestion commerciale de l'entreprise :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Intro à la comptabilité</li> <li>▪ Intro à la mercatique</li> <li>▪ Logistique</li> </ul> </li> </ul>
	<p><b>Outils du développement personnel et professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Outils méthodologiques :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bureautique-TIC</li> <li>▪ Math &amp; Stat appliquées</li> <li>▪ Projet personnel et professionnel</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Outils de la relation interpersonnelle :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Négociation-vente</li> <li>▪ Expression-communication</li> <li>▪ Langues(s) étrangère(s) de spécialité</li> </ul> </li> </ul>
<p>➤ <b>Autres :</b> ▪ Adaptation à l'environnement professionnel      ▪ Apprendre à travailler autrement</p>	

<b>DUT 2<sup>ème</sup> semestre</b>	
<b>30 ECTS</b>	<p><b>Outils de l'analyse mercatique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Analyse des marchés :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mercatique fondamentale</li> <li>▪ Projet professionnel et personnel</li> <li>▪ Etudes et recherches commerciales</li> <li>▪ Approche des marchés étrangers</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Techniques de gestion :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informatique appliquée</li> <li>▪ Comptabilité et gestion</li> <li>▪ Statistiques appliquées, probabilités (initiation)</li> </ul> </li> </ul>
	<p><b>Outils de la relation commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Langage et communication :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Communication commerciale</li> <li>▪ Expression et culture</li> <li>▪ Langue(s) étrangère(s) de spécialité</li> <li>▪ Psychosociologie de la communication</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Vente et distribution :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Distribution</li> <li>▪ Droit et commerce</li> <li>▪ Mercatique directe</li> <li>▪ Négociation-vente</li> </ul> </li> </ul>
<p>➤ <b>Activités professionnelles :</b> ▪ Stage (au moins 2 semaines)      ▪ Projet tutoré</p> <p>➤ <b>Autres :</b> ▪ Adaptation à l'environnement professionnel      ▪ Apprendre à travailler autrement</p>	

<b>DUT 3<sup>ème</sup> semestre</b>	
<b>30 ECTS</b>	<p><b>Compétences commerciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Techniques commerciales :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mercatique opérationnelle</li> <li>▪ Langue(s) étrangère(s) de spécialité</li> <li>▪ Négociation-vente</li> <li>▪ Techniques du commerce international</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Outils de la relation client :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informatique appliquée</li> <li>▪ Comptabilité et gestion</li> <li>▪ Statistiques appliquées, probabilités (initiation)</li> </ul> </li> </ul>
	<p><b>Insertion professionnelle DUT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Développement des aptitudes personnelles :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Psychosociologie des organisations</li> <li>▪ Projet personnel et professionnel</li> <li>▪ Expression et communication professionnelle</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Compétences opérationnelles :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Animation de la force de vente</li> <li>▪ Droit du travail</li> <li>▪ Statistiques et probabilités appliquées</li> </ul> </li> </ul>
<p>➤ <b>Autres :</b> ▪ Adaptation à l'environnement professionnel      ▪ Apprendre à travailler autrement</p>	

<b>DUT 4<sup>ème</sup> semestre</b>	
<b>30 ECTS</b>	<p><b>Compétences commerciales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Techniques commerciales avancées :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stratégie - qualité</li> <li>▪ Langue(s) étrangère(s) de spécialité</li> <li>▪ Stratégie de distribution</li> <li>▪ Gestion de la relation client</li> <li>▪ TIC et multimédia</li> </ul> </li> </ul>
	<p><b>Insertion professionnelle DUT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Maîtrise de l'environnement professionnel :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Problématiques économiques appliquées</li> <li>▪ Projet personnel et professionnel</li> <li>▪ Négociation-achat</li> <li>▪ Gestion financière et budgétaire</li> <li>▪ Mercatique stratégique</li> </ul> </li> </ul>
<p>➤ <b>Activités professionnelles :</b> ▪ Stage (au moins 8 semaines)      ▪ Projet tutoré</p> <p>➤ <b>Autres :</b> ▪ Adaptation à l'environnement professionnel      ▪ Apprendre à travailler autrement</p>	