

DUT « Techniques de Commercialisation »

Domaine de formation : Économie et gestion

Spécialité : Techniques de Commercialisation

Niveau : Bac +2

Composante : Institut Universitaire de Technologie de Corse

Responsables pédagogiques : Christophe Halupka et Laurence Cardi

Objectif de la formation

Former des collaborateurs de cadres supérieurs dans les domaines de la gestion comptable et financière, du contrôle de gestion, de la gestion appliquée aux grandes fonctions (commercial, production, ressources humaines), de la gestion informatisée, tels sont les objectifs du DUT « Techniques de Commercialisation » de l'IUT de Corse (ou Tech de Co.).

Pré-requis

Les titulaires des bacs ES et STG se partagent les places. Les diplômés des bacs L, S et d'un bac professionnel peuvent également accéder à la formation.

Programme des enseignements

La formation est divisée en quatre unités d'enseignement :

- animer et communiquer sur les marchés (expression et culture, langue(s) vivante(s) étrangère(s), psychosociologie de la communication, négociation, vente-achat, communication commerciale) ;
- connaître l'entreprise, son environnement et distribuer sur les marchés (droit et entreprise, économie, organisation-stratégie-qualité, psychosociologie des organisations, distribution-marketing du point de vente, logistique, gestion de la force de vente, techniques du commerce international) ;
- maîtriser les outils de gestion et acquérir la démarche marketing (mathématique et statistique appliquées, informatique-bureautique, gestion comptable et financière, marketing fondamental, marketing stratégique et opérationnel, marketing direct, études et recherches commerciales, approche des marchés étrangers) ;
- réalisation des applications professionnelles (projets tutorés, stages en entreprise).

Contrôle des connaissances :

Évaluations continues, tout au long de l'année universitaire, avec un examen de synthèse (Partiel) chaque fin de semestre.

Volume horaire : 1^{ère} année - 829 heures, 2^e année - 767 heures.

Crédits européens (ECTS) : 120

Conditions d'admission

En formation initiale ou en apprentissage, le DUT « Techniques de Commercialisation » de l'IUT de Corse est ouvert aux jeunes bacheliers et à tous ceux qui peuvent justifier d'une expérience professionnelle de plus de trois ans dans le domaine du commerce. La sélection à l'entrée du département est rigoureuse et prend en compte les notes et appréciations du livret scolaire ainsi que les motivations du candidat.

Poursuite d'études

Poursuite d'études possible en licence professionnelle à l'IUT et en L3 à l'Université de Corse, en écoles de commerce, ou à l'international grâce aux partenariats avec plusieurs universités.

Métiers visés

Plusieurs opportunités peuvent s'offrir aux titulaires du DUT « Techniques de Commercialisation » :

- Secteur de la grande distribution (chef de rayon, acheteur, chargé d'études merchandising) ;
- Secteur des banques (chargé de clientèle, conseiller commercial) ;
- Secteur des PME (attaché commercial, responsable des ventes, technico-commercial).

Renseignements:

IUT di Corsica

Campus Grimaldi

(Anciennement Grossetti)

BP 52 - 20250 Corte

Tel : +33 (0) 4 95 46 17 31

Fax : +33 (0) 4 95 46 15 19

Mel : deptc@iut.univ-corse.fr