



MEMBRE DU  
RÉSEAU NATIONAL



# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

CHARLEVILLE

Le département TC forme en deux années de futurs responsables en gestion commerciale grâce à un enseignement théorique et pratique de qualité. Les cours sont assurés par des enseignants et des professionnels tels que des chefs d'entreprise, des responsables commerciaux, des cadres supérieurs, des professions libérales garantissant au DUT TC un niveau de qualification très recherché par les entreprises.

## PROGRAMME

- ▶ Expression, communication et culture
- ▶ LV 1 anglais
- ▶ LV 2 allemand, espagnol ou italien
- ▶ Concepts et stratégies marketing
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Distribution
- ▶ Communication commerciale
- ▶ Mercatique du point de vente
- ▶ E-marketing
- ▶ Marketing direct
- ▶ Etudes et recherches commerciales
- ▶ Management de l'équipe commerciale
- ▶ Gestion de la relation client

- ▶ Négociation vente/achat
- ▶ Gestion comptable et financière
- ▶ Droit
- ▶ Economie
- ▶ Organisation stratégie et qualité
- ▶ Psychologie sociale des organisations
- ▶ Logistique
- ▶ Environnement international
- ▶ Entrepreneuriat
- ▶ Mathématiques et statistiques appliquées
- ▶ Technologie de l'information et de la communication
- ▶ Développement des compétences relationnelles
- ▶ Réaliser des applications professionnelles, projets tuteurés
- ▶ Conduire une mission commerciale en entreprise, stages

## FORMATION

### DUT en 2 ans.

Le DUT TC peut s'obtenir en suivant 2 cursus distincts.

#### 1<sup>ère</sup> possibilité : Le système classique

- ▶ 4 semestres avec 2 stages en entreprise de  
- 4 semaines en début de second semestre  
- 8 à 10 semaines à la fin du 4<sup>ème</sup> semestre.
- ▶ Le 2<sup>ème</sup> stage peut s'effectuer à l'étranger (Royaume-Uni, Allemagne, Maroc, Tunisie, Québec, ...).
- ▶ Le 3<sup>ème</sup> semestre peut être effectué au Chili, au Québec, en Ecosse, en Allemagne ou en Angleterre dans le cadre d'un cursus bilingue.
- ▶ Deux langues étrangères sont obligatoires.

#### 2<sup>ème</sup> possibilité : le principe de l'alternance IUT/Entreprise en deuxième année uniquement

Les étudiants choisissant ce type d'études alterneront les temps d'études à l'IUT et le temps de travail en entreprise où ils seront salariés

- ▶ 2 jours et demi à l'IUT/2 jours et demi en entreprise.
- ▶ Deux langues étrangères sont obligatoires.

Pour toutes ces formations (DUT Classique, DUT en Alternance), le principe reste celui du contrôle continu et de la semestrialisation.

Les projets tiennent une part importante dans la vie du département TC et chaque étudiant doit en choisir un qui lui est proposé au début de l'année.

Ce projet fera l'objet d'un travail d'équipe pendant l'année et sera évalué par les différents tuteurs responsables.

#### Exemple de projets :

- ▶ Gestion de l'association des étudiants TC (organisation d'évènements, de manifestations sportives nationales ; colloques nationaux ...)
- ▶ Participation aux concours organisés par le réseau TC France : concours de publicités (Les Publiciades), de négociation-vente etc ;
- ▶ Etudes de marché, enquêtes et phoning pour les organisations, etc.
- ▶ Apprendre le métier de commercial sur le terrain en situation réelle en partenariat avec une entreprise.

**RELATIONS INTERNATIONALES :**  
POSSIBILITÉS DE SEMESTRES À L'ÉTRANGER  
(CHILI, QUÉBEC, ECOSSE, ALLEMAGNE  
OU ANGLETERRE)

*plus d'informations sur l'international cf page 12*

## ADMISSION

### Pour les candidats en formation initiale en 2 ans :

- ▶ La formation est accessible à tous les bacheliers pratiquant 2 langues étrangères en terminale (anglais obligatoire),
- ▶ Recrutement après examen du dossier du candidat et entretien.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Le DUT est une formation professionnalisante qui permet la poursuite d'études en :

- ▶ Masters en sciences et gestion
- ▶ IUP
- ▶ Écoles de commerce
- ▶ Universités étrangères
- ▶ Licences Professionnelles
- ▶ Écoles spécialisées (Sup de pub, Distech, ...)
- ▶ Licences Économie & Gestion



## DÉBOUCHÉS

Les secteurs traditionnels d'embauche sont nombreux et divers : secteurs commerciaux, secteurs industriels, secteurs des services, domaines de la grande distribution, banque et assurance, ...

▶ **Métiers** : attaché commercial, chargé d'études commerciales, responsable des achats, responsable des ventes, agent commercial, chef de rayon, conseiller clientèle, ...

▶ **Carrières** : le potentiel, l'ambition et les aptitudes peuvent amener les diplômés vers des postes d'encadrement.



## SPÉCIFICITÉS DU CAMPUS DE CHARLEVILLE :

- ▶ Possibilité de chinois débutant en LV 2
- ▶ En 2<sup>ème</sup> année, possibilité d'ouverture vers les secteurs innovants et l'international
- ▶ Une formation à taille humaine
- ▶ Des enseignants proches des étudiants
- ▶ L'intégration dans un réseau national
- ▶ Un enseignement sur la maîtrise de son corps par le judo



## TÉMOIGNAGE

**Clémence LECLERE - Attachée commerciale chez MICHELIN**

**T** J'étais en deuxième année de DUT lorsque Michelin est venu, comme chaque année, recruter pour les stages de fin d'année. Durant les cours, nous avons fait de nombreuses études de cas sur l'entreprise et il m'a semblé intéressant de faire un stage dans une entreprise de cette taille. J'ai passé les entretiens et j'ai été recrutée pour une vraie mission de commerce, dans un point de vente où j'étais chargée de remonter ce qui n'allait pas et d'établir des plans d'action sur plusieurs années.

Cette expérience très intéressante m'a permis de connaître les produits et m'a donné envie de rester dans l'entreprise, d'y faire carrière et de valoriser ma formation technique et commerciale.

J'y ai passé 2 ans comme attachée commerciale dans la ligne produit tourisme. Désormais, je travaille au sein des produits industriels poids-lourds et génie civil où je gère un portefeuille de clients et je travaille en lien avec un ou

plusieurs responsables comptes secteur. Enfin, je m'occupe également de la gestion des contrats pour l'Armée de Terre et en tant qu'attachée commerciale, je touche à la logistique, à la supply chain, et au marketing entre autres. Dans ce métier, j'aime avant tout la relation qui s'établit avec les clients.

On s'appelle par nos prénoms, on se tutoie. Etre une femme ne constitue pas un frein dans ce milieu, et les perspectives d'évolution sont motivantes.



**Candidatures : [www.iut-rcc.fr](http://www.iut-rcc.fr)  
-> du 20/01 au 20/03**

Département TC  
IUT de Reims-Châlons-Charleville  
4 boulevard Jean Delautre • 08000 Charleville-Mézières Cedex  
Tél : 03 24 59 75 42 • Fax : 03 24 35 39 38  
Courriel : [iut.tc-charleville@univ-reims.fr](mailto:iut.tc-charleville@univ-reims.fr)