



DUT  
TC

Techniques de  
Commercialisation

FI FC



EN SAVOIR PLUS...  
Techniques de Commercialisation

Contact :

IUT de Vannes - Université Bretagne Sud  
8, rue Montaigne - BP 561 - 56017 Vannes cedex  
Département TC - 02 97 62 64 15 - iutvannes.fr

FI : Formation Initiale - FC : Formation Continue



## Témoignages

D'une ancienne étudiante...

CLAIRE

« L'IUT m'a confortée dans le choix de travailler dans le commerce et plus particulièrement le marketing. Après mon DUT, j'ai fait une L3 et un M1 marketing et vente à l'IAE de Lille ensuite je suis allée en Australie 1 an. Cette année, je suis de retour à l'IAE pour un M2 marketing et commerce en alternance où j'occupe le poste d'assistante chef de produits. Je garde de très bons souvenirs de l'IUT où j'ai fait de superbes rencontres ! »

D'un ancien étudiant...

AODREN

« Après une spécialisation en licence puis en master marketing spécialité management de projets et des premières expériences en tant qu'assistant marketing puis chef de marché, je m'épanouis aujourd'hui au poste de responsable marketing produits au sein de la société Legallais (vente de matériels pour les professionnels du secteur bâtiment). A mon tour, je fais confiance à des étudiants venant réaliser leur stage de fin de parcours issus de l'IUT TC. »

## CONTENU DE LA FORMATION

1620 H de cours encadrés sur 2 ans soit 30 H par semaine

### SEMESTRE 1

- **UE 1 : découvrir l'environnement professionnel :** économie générale, droit, organisation des entreprises, fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, études et recherches commerciales, projet personnel et professionnel
- **UE 2 : identifier et communiquer :** psychologie sociale, expression et communication, culture générale, anglais, langues vivantes de spécialité, négociation, mathématiques et statistiques appliquées, techniques de l'information et communication.

### SEMESTRE 2

- **UE 1 : traiter l'information :** statistiques appliquées, probabilités, technologie de l'information et de la communication, environnement international : marchés internationaux, distribution, études et recherches commerciales, droit des contrats et de la consommation
- **UE 2 : agir sur les marchés :** comptabilité de gestion, marketing opérationnel, communication commerciale, anglais, langues vivantes de spécialités, expression et communication
- **UE 3 : se professionnaliser :** négociation, projet personnel et professionnel, développement des compétences relationnelles, projet tutoré, stage professionnel

### SEMESTRE 3

- **UE 1 : élargir ses compétences en gestion :** expression et communication, anglais, langues de spécialité, statistiques, probabilités appliquées, gestion financière, droit commercial, technologie de l'information et de la communication
- **UE 2 : développer ses performances commerciales :** marketing du point de vente, négociation, communication commerciale, marketing direct, économie générale, approche des marchés étrangers et intelligence économique

### SEMESTRE 4

- **UE 1 : s'adapter aux évolutions :** expression communication, anglais, langues de spécialisation, techniques de commerce international, e-marketing, droit du travail
- **UE 2 : maîtriser les outils de management :** psychologie sociale des organisations, management de l'équipe, achat et qualité, entrepreneuriat
- **UE 3 : s'affirmer professionnellement :** projet tutoré, stage professionnel.

Plus de 90 % des étudiants intégrant la formation obtiennent le DUT.

Le jeudi après-midi est libre pour les sports et la vie culturelle.

- Dès le semestre 3, l'étudiant suit des modules complémentaires préparant à une poursuite d'études courtes ou longues.
- Le contrôle des connaissances s'effectue sous forme de contrôle continu, valorisant ainsi le travail régulier de l'étudiant.
- La validation d'un semestre est acquise de droit lorsque l'étudiant a obtenu à la fois :
  - a) une moyenne générale supérieure à 10 sur 20 et une moyenne égale ou supérieure 8 sur 20 dans chacune des unités d'enseignement
  - b) la validation des semestres précédents, lorsqu'ils existent.

# La vie du département Techniques de Commercialisation

## Une équipe pédagogique ouverte au dialogue et riche de sa diversité

- Des enseignants, des enseignants-chercheurs et intervenants professionnels en activité
- Des enseignants de langues « natives »

## Un environnement matériel de qualité

- Des salles multimédia et des laboratoires de langues,
- Un accès libre à internet ; wifi
- Un centre commun de ressources informatiques (15 ateliers et 265 postes étudiants)
- Un studio vidéo avec banc de montage
- Des logiciels professionnels : Suite Microsoft Office Pro, le Sphinx, Photoshop
- Des logiciels libres : Gimp, Kdenlive, Open Office, WordPress, Audacity
- 5 simulateurs de gestion
- Une bibliothèque (17 000 ouvrages, 130 abonnements).

## Des méthodes d'apprentissage variées

- Des amphis (promotion au complet), des TD (groupe de 28 étudiants), des TP (groupe de 14 étudiants), des jeux de rôle, des études de cas et jeux d'entreprise, des applications professionnelles.



## NOS PROJETS PHARES

### 📌 Une formation de terrain, au contact des entreprises

- Elaboration de **dossiers** : marketing produit, communication d'entreprise, création de société...
- Réalisations **d'actions professionnelles** : inventaires, enquêtes, prospection...
- **Participation aux concours nationaux** : challenge jeunesse - entreprise, Publiciades, Alticiades, **et régionaux** : International Negotiation Contest.

### 📌 La semaine anglaise : une immersion dans la langue de Shakespeare : cours en langue anglaise, accueil d'intervenants anglophones pour converser avec les étudiants, concours d'affiches et de vidéos etc.

### 📌 Art Show : organisation d'une grande soirée au cours de laquelle sont réunis de nombreux talents artistiques d'étudiants et de personnels de l'IUT et de l'Université.

### 📌 Régate des IUT : participation régates nationale des IUT, Challenge voile et communication.



## NOS SPÉCIFICITÉS

- International : cours en anglais, stages à l'étranger et semestre à l'étranger (Québec, Allemagne, Espagne, République Tchèque, Portugal), visites d'entreprises en Allemagne.
- Langues étudiées : anglais et espagnol ou italien ou allemand.
- Préparation aux concours ESC, IAE.
- Négociation : participation à des concours en français et anglais, espagnol, allemand.
- Technologie de l'information et de la communication : création de sites web, de vidéos, traitement de l'image, création d'affiches.



## COMMENT POSER SA CANDIDATURE ?

Vous pratiquez 2 langues vivantes (dont l'anglais)  
Le recrutement se fait sur dossier.

Département TC  
Secrétariat : 02 97 62 64 15  
[iutvannes.fr](http://iutvannes.fr)

## Comment poser sa candidature ?

Le recrutement se fait sur dossier.

Plus d'informations sur notre site web [iutvannes.fr](http://iutvannes.fr)  
et sur la plate-forme : « **Parcoursup** »

## Département TC

Secrétariat : 02 97 62 64 15  
[iutvannes.fr](http://iutvannes.fr)



Retrouvez la vidéo de présentation  
de la filière Techniques de  
Commercialisation sur YouTube

