

Compétences

■ Commerce-vente-négociation-communication



Responsable de la formation

Daniel Steichen

IUT Aisne Site de Laon Département Techniques de Commercialisation (TC)

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (DUT TC)

OBJECTIF

Le département TC a pour but de former des collaborateurs directs, des directeurs et chefs de services commerciaux des entreprises industrielles, de distribution et de services. Il prépare aux emplois de cadres dans le service des ventes, services des achats et des stocks, service de la promotion des ventes et publicité, service des études économiques et commerciales. Des moyens techniques sont mis à la disposition des enseignants et des étudiants : matériel informatique, matériel audiovisuel, bibliothèque, laboratoire de langues, accès internet, salle vidéo. Il est important de noter l'implication des entreprises dans la formation : celle-ci se concrétise notamment par des travaux d'études, la réalisation de projets tuteurés, un stage de 4 semaines en semestre 2 et 8 semaines en semestre 4.

PUBLIC

- Candidats doivent être titulaires d'un baccalauréat quelque soit la série : STT, ES, S, L...
- Salariés dans une optique de spécialisation (congé individuel de formation) ou dans le cadre de la procédure de validation d'acquis et de l'expérience,
- En contrat d'apprentissage,
- Demandeurs d'Emploi,

ORGANISATION

La formation est dispensée en 4 semestres. Le corps professoral du département TC se compose de 70 % d'enseignants et de 30% de professionnels. Ces professionnels apportent une valeur ajoutée à la formation. Possédant une solide expérience de leur métier, ils transmettent leur savoir-faire aux étudiants dans des matières comme le droit (avocat), la qualité (directeur qualité), la distribution (conseiller expert auprès de GMS), la négociation commerciale (acheteur professionnel), l'expression et culture (journaliste)...

COUT

(Veuillez nous consulter)

CONTACT

Formation Continue

Anne-Sophie Duvinage
Tél. : 03 23 26 30 72
anne-sophie.duvinage@u-picardie.fr

Formation Initiale

Daniel Steichen
Tél. : 03.23.26.21.90
daniel.steichen@u-picardie.fr



PROGRAMME

**Semestre 1 - Découverte de l'environnement professionnel : environnement économique et juridique (90 heures), Gestion commerciale de l'entreprise (80 heures)
Outils de développement personnel et professionnel : outils méthodologiques (90 heure) ,
outils de la relation interpersonnelle (100 heures)**

**Semestre 2 - Outils de l'analyse mercatique: analyse des marchés (90 heures) , techniques de gestion (60 heures),
Outils de la relation commerciale :
Langages et communication (110 heures), vente et distribution (100 heures), activités professionnelles (stage de 4 semaines et projet tuteuré)**

**Semestre 3 - Coeur des compétences commerciales : Techniques commerciales (mercatique opérationnelle, langue étrangère de spécialité, négociation/vente, commerce international) 120 heures; Outils de la relation client (communication commerciale, droit et commerce , mercatique du point de vente) 90 heures
Insertion professionnelle : développement aptitudes personnelles (droit du travail, projet personnel et professionnel, expression et communication professionnelle) 55 heures
Compétences opérationnelles (statistiques et probabilité appliquées, animation de la force de vente, psychosociologie des organisations) 60 heures**

**Semestre 4 - Techniques commerciales avancées (stratégie qualité, langues étrangères de spécialité, stratégie de distribution, gestion de la relation client, TIC et multimédia) 175 heures
Maitrise de l'environnement professionnel (problématique économiques appliquées, projet personne et professionnel, négociation/achat, gestion financière et budgétaire, mercatique stratégique) 140 heures**