

**Domaine :**

Droit – Economie – Gestion

**Distinction :**

Techniques de commercialisation

**UFR/Institut :**

UPEC – IUT Sénart / Fontainebleau (IUT de Seine et Marne Sud)

**Type de diplôme :**

DUT

**Prerequisites for enrolment :**

Bac

**Niveau de diplôme :**

Bac + 2

**Level of education obtained after completion :**

Niveau III

**City :**

Campus de Sénart,  
Campus de Fontainebleau

**Length of studies :**

2 ans

**Accessible as :**

Initial Training,  
Employee training,  
Alternate training (program where the time is shared  
between courses and professional experience)

**Scolarité :**

Bâtiment B  
36 rue Georges Charpak – 77 567 Lieusaint cedex  
+33 (0)1 64 13 44 90  
seve@iutsf.org

**Site web de la formation :**

[www.iutsf.org](http://www.iutsf.org)

## Présentation de la formation

Former en 2 ans des collaborateurs opérationnels dans les différents services commerciaux des entreprises industrielles, de service ou de la distribution.

La formation permet d'acquérir un bon niveau tant pratique que théorique en marketing, vente, économie, droit, comptabilité, informatique, sans négliger les disciplines de culture générale : techniques d'expression, anglais, maths/stats...

**Attention :** la formation a lieu sur le site de Sénart en formation initiale et en alternance. A Fontainebleau, la formation est une formation initiale classique.

## Capacité d'accueil

168

## Targeted skill(s)

- Communication écrite et orale
- Maîtrise de l'anglais et d'une LV2
- Fort développement des aptitudes commerciales
- Maîtriser les outils de la démarche marketing
- Développement de la culture générale et commerciale

## Further studies

- **Licence gestion des entreprises puis master de gestion :** le département participe au parcours Excellence de la Gestion de l'Institut d'Administration des Entreprises de l'Université Paris-Est Créteil qui permet aux meilleurs étudiants d'intégrer directement la 3ème année de la licence gestion des entreprises.

- **Ecole supérieure de commerce :** le département TC prépare activement les étudiants qui souhaitent passer les concours d'admission parallèle en école de commerce (épreuve de synthèse, étude de cas en marketing pour l'épreuve en option du concours Passerelle, module de préparation Score-Message et Tage 2 et préparation aux oraux).

- **Licence professionnelle**

## Career Opportunities

Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise.

Les secteurs traditionnels d'embauche sont :

- La grande et la moyenne distribution : chef de rayon, responsable de secteur ;
- La vente de produits techniques : technico-commercial, chargé de clientèle ;
- Les services commerciaux et marketing d'entreprises industrielles et de services : assistant marketing, chargé d'études ;

- La banque et les assurances : conseiller financier, chargé de clientèle.

## Environnement de recherche

Les enseignants chercheurs du département sont principalement rattachés à l'IRG laboratoire de l'UPEC.

## Organisation de la formation

**Formation initiale** : 1620 heures sur 4 semestres de début septembre à fin juin.

A l'issue de la première année, 3 parcours possibles : initial, alternance ou à l'international.

**Formation par alternance** : dès la 1ère année ou uniquement en 2ème année.

## Stage / Alternance

- **Stage en 1ère année** : 3 semaines

- **Stage en 2ème année** : 8 semaines minimum (possibilité de faire ce stage à l'étranger)

## Test

Le contrôle des connaissances est effectué de manière continue sur la base de devoirs surveillés et d'interrogations écrites dans l'ensemble des matières.

L'admission en seconde année est de droit lorsque l'étudiant a obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 sur l'ensemble des matières affectées de leur coefficient et une moyenne égale ou supérieure à 8/20 dans chacune des unités d'enseignement.

Le diplôme universitaire de technologie est décerné aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 sur l'ensemble des matières affectées de leur coefficient, y compris les projets tutorés et les stages, et une moyenne égale ou supérieure à 8/20 dans chacune des unités d'enseignement.

## Calendrier pédagogique

- **1er semestre** : début septembre à fin janvier

- **2ème semestre** : fin janvier à fin juin

## Modalités d'admission en formation initiale

Le DUT Techniques de Commercialisation est ouvert :

- A tout type de bac : toutes les candidatures seront examinées.

- Admission : Examen du dossier (notes de français, mathématiques, anglais, LV2, histoire-géographie, appréciations des professeurs) + **présence obligatoire à un amphi de présentation de la formation avec administration d'un test de culture générale.**

## Modalités d'admission en formation continue

## Modalités d'admission en formation par apprentissage

Attention: la formation en alternance n'a lieu que sur Sénart !  
Les modalités d'admission sont les mêmes qu'en formation initiale.

## Modalités d'admission en formation par alternance

Le DUT Techniques de Commercialisation est ouvert :

- A tout type de bac : toutes les candidatures seront examinées.

- Admission : Examen du dossier (notes de français, mathématiques, anglais, LV2, histoire-géographie, appréciations des professeurs) + présence obligatoire à un amphi de présentation de la formation avec administration d'un test de culture générale.

- En alternance, dès la 1ère année mais également à partir de la 2nde année. Après admission universitaire, recrutement par les entreprises partenaires en fonction du nombre de places disponibles.

## Candidature

**Portail Parcoursup**

## Partenariats

- **Partenariats alternance** : Orange, Leroy Merlin, Carrefour, CNP Assurances Décathlon, Mc Donald's, Société Générale, Lagardère Travel Retail.

- **Partenariats internationaux** : 7 au Canada (Cégep Vanier et André Laurendeau à Montréal, Cégep Saint Hyacinthe, Cégep Matane, Cégep Saint Félicien et Jonquière, UQAC), Australie, Colombie, Corée du Sud.

- **Erasmus** : Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque.

## Director of studies

Jérôme LACOEUILHE

## Secrétariat

Campus de Sénart

Bâtiment TC

36, rue Georges Charpak - 77 567 Lieusaint cedex

+33 (0)1 64 13 41 86

dut.tcs@iutsf.org

Site de Fontainebleau

Route Forestière Hurtault - 77300 Fontainebleau

+33 (0)1 60 74 68 21

dut.tcf@iutsf.org

## Plus d'informations

**Attention** : la formation a lieu sur le site de Sénart en formation initiale et en alternance. A Fontainebleau, la formation se fait uniquement en cycle initial.

