

Contenu du PPN (Programme pédagogique national)

1. Des cours magistraux, des travaux dirigés et travaux pratiques permettant :
 - de posséder une connaissance parfaite de l'entreprise, de son environnement et donc d'y assurer la veille stratégique
 - de maîtriser la démarche mercatique et l'exploiter dans l'intérêt d'une entreprise
 - de maîtriser les outils de gestion pour une analyse rapide et efficace de données reçues ou à transmettre
 - d'assurer l'animation et la communication sur les marchés
 - d'assurer la distribution sur les marchés.

2. des conduites de mission commerciale en entreprise : 350 heures - 2 stages obligatoires d'une durée totale de 10 semaines
 - la première année, un stage de 2 semaines aux fins de découverte de l'entreprise
 - la deuxième année, un stage de 8 semaines consécutives dans une entreprise locale ou étrangère.

3. des conduites de mission professionnelle : 300 heures - 2 projets tutorés, distincts des stages ils sont menés par un groupe de 3 à 4 étudiants développant un sujet de recherche donné soit par un commanditaire ayant fait appel à son service, soit proposé spontanément par le groupe à une entreprise, une administration ou à un particulier.
L'intérêt pédagogique du sujet est apprécié par l'enseignant qui encadre le groupe.

Spécificités du PPN

- apprendre à travailler autrement (ATA) : 140 heures pour une véritable immersion en entreprise des étudiants. Avec ce module, l'étudiant n'attend plus les stages pour être en situation d'apprentissage réelle de son métier. Un abonnement à la Centrale des IUT permet de concevoir régulièrement des études de cas dont les sujets couvrent tous les domaines du monde commercial, à savoir : création d'un site internet, communication et stimulation de l'imaginaire, actions de négociation, création d'entreprise, publicité...

- projet personnel et Professionnel (PPP) : il permet un ancrage très net sur le métier au cours de la formation. Chaque semestre rapproche l'étudiant de son métier futur :
 - o le premier semestre, il apprend et sait se positionner par rapport à un secteur d'activité ou à un métier de son choix ;
 - o Le 2ème semestre, il met en place une stratégie de recherches d'emploi ou de parcours de formation
 - o Le 3ème semestre, il identifie les offres d'emploi ou de formation, les évalue par rapport à ses compétences et prétentions et se mobilise pour faire acte de candidature ;
 - o Le 4ème semestre, il maîtrise les techniques de recherches d'emploi et le déroulement d'un entretien. Il sait se positionner pour se vendre sur le marché de l'emploi.

Spécificités DUT TC de l'IUT de Kourou

Outre les dispositions indiquées par le PPN, notre département enrichira sa formation par des conférences, des séminaires, des événements à caractère commercial animés par des spécialistes du métier de toute provenance.