

## DOMAINE DES SCIENCES DU TERTIAIRE DE L'IUT DE KOUROU

### Diplôme Universitaire de Technologie

#### Techniques de Commercialisation

<b>RESPONSABLE DE LA FORMATION</b>	Ida AGBO TALON
<b>SCOLARITE</b>	Pierre VAUDELIN
<b>Implantation du département</b>	Campus de Saint Denis- Av d'Estrées - BP: 792- 97337 -Cayenne Cedex Tél : 05 94 29 62 00 - Fax: 05 94 29 62 10
<b>OBJECTIFS DE LA FORMATION</b>	Le DUT TC permet : <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'acquisition de compétences et de qualités commerciales</li> <li>- le développement d'une bonne culture générale</li> <li>- la formation de cadre immédiatement opérationnel</li> </ul>
<b>CONDITIONS D'ADMISSION</b>	Formation accessible aux titulaires d'un : <ul style="list-style-type: none"> <li>- baccalauréat général ou technologique</li> <li>- diplôme d'accès aux études universitaires (DAEU )</li> <li>- diplôme national ou étranger reconnu officiellement équivalent</li> </ul>
<b>CARACTERISTIQUES DE LA FORMATION</b>	Le DUT TC est une formation : <ul style="list-style-type: none"> <li>- courte et intensive de 2 ans – 1620 heures de cours magistraux, TD, TP</li> <li>- encadrée par des enseignants et des professionnels</li> <li>- enrichie par des stages, des projets tutorés</li> <li>- validée par un contrôle continu et un examen à la fin de chaque semestre</li> <li>- reconnue sur le plan européen par une valeur de 30 ECTS à chaque semestre</li> </ul>
<b>INSERTION PROFESSIONNELLE APRES 2 ANS</b>	soit par la création de sa propre entreprise soit par un recrutement dans : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la distribution</li> <li>- la vente</li> <li>- l'achat</li> <li>- le marketing</li> <li>- le transport (toutes catégories confondues)</li> <li>- les banques et assurances</li> <li>- l'administration</li> </ul>

<b>POURSUITE D'ETUDES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>En Guyane</b></li> <li>- Licence de spécialisation en commerce amazonien et caribéen (en projet d'ouverture à l'IUT de Kouoru)</li> <li>- Licence 3<sup>ème</sup> année de LSH, LSHA, SEG</li> <li>➤ <b>En Martinique</b></li> <li>- Licence professionnelle Management des Organisations</li> <li>➤ <b>Hors UAG</b></li> <li>- Ecole de Commerce</li> <li>- IUP</li> </ul>
---------------------------	---

### ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

Le parcours de formation conduisant au DUT est constitué d'une majeure, qui garantit le cœur de compétences du DUT, et des modules complémentaires. Ces modules sont destinés à compléter le parcours de l'étudiant, qu'il souhaite une insertion professionnelle ou une poursuite d'études vers d'autres formations de l'enseignement supérieur.

<b>SEMESTRE 1</b>			
	<b>Cours</b>	<b>Coeff</b>	<b>ECTS</b>
<b>UE 11 Découverte de l'environnement professionnel</b>		<b>6</b>	
<b>M 111 Environnement économique et juridique</b>			
Economie générale	30	1	
Organisation de l'entreprise	30	1	
Droit : principes généraux	30	1	
<b>M 112 Gestion commerciale de l'entreprise</b>			
Introduction à la comptabilité	30	1	
Introduction à la mercatique	30	1	
Logistique	20	1	
<b>UE 12 Outils du développement personnel et professionnel</b>		<b>6</b>	
<b>M 121 Outils méthodologiques</b>			
Bureautique TIC	30	1	
Mathématiques et statistiques appliquées	30	1	
Projet personnel et professionnel	30	1	
<b>M 122 Outils de la relation interpersonnelle</b>			
Négociation - Vente	30	1	
Expression communication	30	1	
Langues (s) étrangère (s) de spécialité	40	1	
<b>AUTRES</b>			
Adaptation à l'environnement professionnel	30		
Apprendre et travailler autrement	35		

<b>SEMESTRE 2</b>			
	<b>Cours</b>	<b>Coeff</b>	<b>ECTS</b>
<b>UE 21 Outils de l'analyse mercatique</b>	<b>150</b>	<b>7</b>	
<b>M 211 Analyse des marchés</b>	20	1	
Mercatique fondamentale	20	1	
Projet professionnel et personnel	30	1	
Etudes et recherches commerciales	20	1	
Approche des marchés étrangers			
<b>M 212 Techniques de gestion</b>			
Informatiques appliquée	20	1	
Statistiques appliquées, probabilités (initiation)	20	1	
Comptabilité de gestion	20	1	
<b>UE 22 Outils de la relation commerciale</b>	<b>210</b>	<b>8</b>	
<b>M 221 Langage et communication</b>			
Communication commerciale	20	1	
Expression et culture	30	1	
Langue(s) étrangère(s) de spécialité	40	1	

Psychosociologie de la communication	20	1	
<b>M 222 Vente et distribution</b>			
Distribution	30	1	
Droit et commerce	20	1	
Mercatique directe	20	1	
Négociation - Vente	30	1	
<b>UE 23 : Activités professionnelles</b>		<b>2</b>	
Stage (2 semaine minimum)		1	
Projet tutoré		1	
<b>AUTRES</b>	<b>65</b>		
Adaptation à l'environnement professionnel	30		
Apprendre et travailler autrement	35		

<b>SEMESTRE 3 - INSERTION PROFESSIONNELLE DUT</b>			
	<b>Cours</b>	<b>Coeff</b>	<b>ECTS</b>
<b>UE 31 Cœur des compétences commerciales</b>		<b>7</b>	
<b>M 311 Techniques commerciales</b>		1	
Mercatique opérationnelle	30	1	
Langue(s) étrangère(s) de spécialité	30	1	
Négociation - Vente	30	1	
Techniques du commerce international	30		
<b>M 312 Outils de la relation client</b>			
Communication commerciale	30	1	
Droit et commerce	30	1	
Mercatique du point de vente	30	1	
<b>UE 32 Insertion professionnelle DUT</b>		<b>6</b>	
<b>M 321 Développement aptitudes personnelles</b>			
Psychosociologie des organisations	20	1	
Projet personnel et professionnel	15	1	
Expression et communication professionnelle	20	1	
<b>M 322 Compétences opérationnelles</b>			
Statistiques et probabilités appliquées	20	1	
Droit du travail	20	1	
Animation de la force de vente	20	1	
<b>AUTRES</b>			
Adaptation à l'environnement professionnel	25		
Apprendre et travailler autrement	35		

<b>SEMESTRE 4 - INSERTION PROFESSIONNELLE DUT</b>			
	<b>Cours</b>	<b>Coeff</b>	<b>ECTS</b>
<b>UE 41 Cœur des compétences commerciales</b>			
<b>M 411 Techniques commerciales avancées</b>			
Stratégie - Qualité			
Langue(s) étrangère(s) de spécialité			
Stratégies de distribution			
Gestion de la relation client			
TIC et multimédia			
<b>UE 42 DUT : Insertion professionnelle DUT</b>			
<b>M 421 DUT Maîtrise de l'environnement professionnel</b>			
Problématiques économiques appliquées			
Projet personnel et professionnel			
Négociation - achat			
Gestion financière et budgétaire			
Mercatique stratégique			
<b>UE 43 : Activités professionnelles</b>			
Stage (8 semaines minimum)			
Projet tutoré			
<b>AUTRES</b>			
Adaptation à l'environnement professionnel			
Apprendre et travailler autrement			