

# Techniques de Commercialisation

## Année Spéciale

### Contacts

Renseignements pédagogiques

Tél : 05 46 51 39 20

Fax : 05 46 51 39 18

iutdir-tc@univ-lr.fr

Scolarité - inscriptions

Tél : 05 46 51 39 03

iut-scolarite@univ-lr.fr

[www.iut-larochelle.com](http://www.iut-larochelle.com)



Les Instituts Universitaires de Technologie sont des composantes des Universités et s'inscrivent dans le nouveau schéma LMD (Licence/Master/Doctorat) de l'enseignement supérieur.

Le Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) est un diplôme intermédiaire du LMD (Bac+2) qui permet :

- d'entrer dans la vie active avec un diplôme universitaire reconnu par les entreprises et la profession,
- d'intégrer des Licences Professionnelles ou des parcours divers (Licences, Masters, Ingénierie) au sein de l'IUT ou d'autres composantes de l'Université ou d'Écoles spécialisées.

### Notre spécialité

Permettre à des étudiants ayant un niveau d'études Bac+2 (L2, BTS, DUT), d'acquérir une formation commerciale accélérée, universitaire, technologique et professionnalisée.

Dotés alors d'une "DOUBLE COMPÉTENCE", ces étudiants sont très recherchés par les entreprises.

### Votre avenir

La formation conduit à des emplois dans l'ensemble de la fonction commerciale, dans l'industrie ou les services.

#### Quelques exemples :

- Commercial responsable d'un portefeuille de clientèle (banques, assurance, automobile...)
- Technico-commercial responsable d'un portefeuille de clientèle (industrie pharmaceutique, informatique...)
- Responsable adjoint d'un centre de profit (agence d'intérim, placements financiers...)
- Responsable d'un rayon dans une grande surface
- Responsable marketing dans une PME.
- L'étudiant peut également poursuivre ses études à l'instar de tout étudiant TC (Licence Professionnelle, licence de gestion, école de commerce).

### Conditions d'admission

La formation s'adresse aux candidats titulaires du baccalauréat et ayant acquis un diplôme ou un niveau bac+2. L'admission est prononcée par un jury après examen du dossier de candidature et entretien obligatoire devant une commission d'enseignants.

**Institut Universitaire de Technologie**

15 rue François de Vaux de Foletier - 17026 La Rochelle Cedex 01

Tél. 05 46 51 39 00 - Fax 05 46 51 39 39



# Vos études

## LES UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

### Communication

Communication,  
Psychosociologie de la communication,  
Anglais,  
Négociation vente/achat.

### Entreprise et Environnement

Droit des entreprises, Economie, Orga-  
nisation, Stratégie, Qualité, Distribution,  
Logistique, Psychosociologie des organisa-  
tions, Gestion de la force de vente.

### Outils de Gestion

Statistiques appliquées, Informatique  
appliquée, Gestion comptable et finan-  
cière, Mercatique, Etudes et recherches  
commerciales, Commerce international.

### Applications professionnelles

Projet tutoré,  
Stage de 12 semaines,  
Simulations de gestion.

**L'équipe pédagogique** est constituée d'universitaires et de professionnels de la fonction commerciale.

**Le projet tutoré est une mission opérationnelle** réalisée par un groupe d'étudiants tout au long de l'année scolaire, pour le compte d'une organisation cliente. Il permet la prise de responsabilité et l'apprentissage du travail en groupe sur la durée, sous l'encadrement d'un tuteur au sein de l'I.U.T.

- Etudes de marché  
*Implantation de points de ventes, lancement de produits*
- Organisation d'événements commerciaux, sportifs ou culturels
- Opérations de Communication  
*Créations de plaquettes, de documents de communication,  
Opérations de marketing direct, promotion d'une enseigne.*

### Le stage de pratique de la fonction commerciale dure 10 semaines.

Il amène l'étudiant à effectuer une ou plusieurs missions commerciales avec une large autonomie dans une entreprise en France ou à l'étranger.

- **Vente de produits bancaires** (toutes enseignes).
- **Création de documents de communication.**
- **Agences de communication** : travail sur des stratégies de communication et leur mise en place.
- **Grande distribution** : assistant chef de rayon(généraliste ou spécialisée).
- **Agences immobilières** : mise en place ou gestion de la base de données, opérations de marketing direct.
- **Participation à des événements** : Francofolies de La Rochelle, Tour de France à la voile, tournée européenne d'un club de football, organisation de la tournée d'artistes.
- **Service marketing** : participation aux différents éléments de la vie d'un produit.

Au département Techniques de Commercialisation de l'IUT de La Rochelle, le stage est un élément clef de la formation. Il permet à l'étudiant de confronter les théories acquises dans les cours à la réalité du monde de l'entreprise. C'est enfin l'occasion pour l'étudiant d'accomplir de nouvelles expériences professionnelles qui sont souvent un atout considérable pour trouver du travail à la sortie des études.

NB : le stage et le projet sont sanctionnés chacun par la rédaction d'un rapport et une soutenance orale.

**Deux séminaires de simulation de gestion** ("jeu d'entreprise") sont organisés en début et en fin de cursus, afin de réaliser une mise en application réelle et transversale des enseignements reçus.

### Evaluation

La notation s'effectue par des contrôles continus et/ou des examens terminaux. Les applications professionnelles donnent également lieu à une évaluation.