

DUT techniques de commercialisation - TC

Objectif

Le département Techniques de Commercialisation forme des cadres commerciaux immédiatement opérationnels grâce à un enseignement polyvalent de haut niveau, associant théorie et formation par l'expérience, en lien direct avec les entreprises.

La formation permet également de poursuivre des études au niveau licence, à l'université ou en grandes écoles de commerce notamment.

Le DUT Techniques de Commercialisation développe le sens des responsabilités, l'esprit d'initiative et la créativité des étudiants. Elle leur permet d'acquérir de solides compétences en gestion commerciale, mais aussi l'esprit d'équipe et une grande capacité d'adaptation.

Notre système original de « Junior entreprise » vous permet la réalisation d'activités commerciales réelles.

Cette formation complète fait des étudiants TC de Montluçon des collaborateurs appréciés des chefs d'entreprise mais aussi des formations dans lesquelles ils peuvent poursuivre leurs études. [Replier](#)

- [Dates & lieux \(2\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• Montluçon - Du 02/09/2019 au 09/07/2021

- Avenue Aristide Briand - 03100 Montluçon
- [IUT d'Allier](#) - Tél : 04-70-02-20-00
- Contact : Monsieur Olivier MAIFFREDY ([Contacter](#)) - Tél : 04 70 02 20 51

Public et financement


Financement	Effectif	Recrutement
Contrat de professionnalisation	--	Ouvert

Bénéficiaire de l'action	--	Ouvert
--------------------------	----	--------

Public : Tout public

Contrat de professionnalisation ouvert en 2ème année seulement

Aire de recrutement : Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation. mon logement

2. Montluçon - Du 02/09/2019 au 09/07/2021


- Avenue Aristide Briand - 03100 Montluçon
- [IUT d'Allier](#) - Tél : 04-70-02-20-00
- Contact : Monsieur Olivier MAIFFREDY ([Contacter](#)) - Tél : 04 70 02 20 51

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Education Nationale	--	Ouvert

Public : Public de la formation initiale

Aire de recrutement : Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation. mon logement

Programme

Formation universitaire et professionnalisante en 4 semestres

Dans leur vie professionnelle, nos étudiants devront être capables de s'adapter à des fonctions diverses et évolutives. C'est pourquoi les matières enseignées sont très diversifiées :

- Négociation vente et achat - Droit commercial - Marketing et e-marketing - Organisation des entreprises - Langues étrangères - Communication - Économie - Comptabilité - Informatique - TIC - Mathématiques appliquées à la gestion - Logistique - Commerce international - Stratégie d'entreprise

Depuis 1983, le département TC a été à l'origine de nombreuses manifestations d'envergure, salons professionnels, congrès nationaux, (en 2001 puis 2013, ce sont les Meilleurs Ouvriers de France qui ont fait confiance aux étudiants pour organiser leur congrès national à Montluçon et assurer sa communication). L'activité de l'entreprise TC est quotidienne, les étudiants sont regroupés en services spécialisés dans différents domaines. Ils sont organisés hiérarchiquement

et sont entièrement responsables des différents projets développés, même s'ils bénéficient des conseils de leurs enseignants. Les prestations qu'ils fournissent au monde économique sont extrêmement variées :

- études commerciales - conseil en communication - réalisations audiovisuelles - création de sites web - organisation de salons - événementiel - organisation de manifestations sportives etc.

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

Validation de la formation

[DUT techniques de commercialisation](#)

Niveau de sortie : Niveau III : BTS, DUT

Métiers préparés

[Agent/e général/e d'assurances](#)

[Assistant/e commercial/e](#)

[Attaché/e commercial/e](#)

[Chargé/e de clientèle banque](#)

[Chef/fe de rayon](#)

[Chef/fe des ventes](#)

[Commerçant/e en alimentation](#)

[Commercial/e export](#)

[Directeur/trice de magasin à grande surface](#)

[Gestionnaire de contrats d'assurance](#)

[Marchandiseur/euse](#)

[Responsable de la promotion des ventes](#)

[Technico-commercial/e en agroalimentaire](#)

[Télévendeur/euse](#)

[Vendeur/euse en magasin](#)

[Vendeur/euse en micro-informatique et multimédia](#)

Modalités pédagogiques

Rythme de formation :

Temps plein

En alternance

Formation en situation de travail

Séjour à l'étranger

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

Contrat de professionnalisation possible en 2ème année seulement

Durées et rythmes

2 an(s) heure(s)

Admission

Niveau d'entrée :

niveau IV (BP, BT, baccalaureat professionnel ou technologique)

Organisme responsable

[IUT d'Allier](#)

Avenue Aristide Briand
CS 82235
03100 Montluçon

Tél : 04-70-02-20-00

Mail : iut@moniut.univ-bpclermont.fr

Site web : <http://www.moniut.univ-bpclermont.fr>

Réf : 03_1700671F

Mise à jour : 05/04/2019
