

DUT Techniques de commercialisation (TC)

Parcours Alternance

Présentation

Le DUT Techniques de Commercialisation est proposé en formation en alternance, en 2 ans.
La formation est composée de 1 groupe de 20 à 25 étudiants en 1ère année, de 1 groupe en 2ème année.
L'alternance se déroule **uniquement** en contrat de professionnalisation et le format classique est : 15 jours entreprise / 15 jours cours à l'IUT2

Admission

Public formation continue :


Vous relevez de la formation continue :


- si vous reprenez vos études après 2 ans d'interruption d'études,
- ou si vous suiviez une formation sous le régime formation continue l'une des 2 années précédentes
- ou si vous êtes salarié, demandeur d'emploi, travailleur indépendant.

Si vous n'avez pas le diplôme requis pour intégrer la formation, vous pouvez entreprendre une démarche de [validation des acquis personnels et professionnels \(VAPP\)](#).

L'inscription en Alternance se fait sur l'application e-candidat,

<https://ecandidat.univ-grenoble-alpes.fr/>

 **Ouverture des candidatures du 9 avril au 3 juin 2019**

 **1 session sera ouverte ultérieurement en fonction du taux de remplissage de la formation**

Quelques précisions concernant l'application de candidature :

- Vous devez vous créer un compte sur e-candidat
- les dossiers sont dématérialisés : rien à envoyer
- tous les bulletins doivent être contenus dans **un fichier pdf unique**
- **Attention** : le CV posé sur e-candidat doit être personnalisé (ne pas mettre celui déposé sur PARCOURSUP) Il sera présenté à nos entreprises partenaires.

L'alternance est également proposée en Enseignement à Distance. Cette modalité s'adresse à un public souhaitant effectuer son alternance loin de Grenoble. Le format est le suivant : le lundi à l'IUT2, 1 jour de travail en autonomie accompagnée et 3 jours en entreprise.

Si vous souhaitez plus d'informations sur cette modalité ALTERNANCE + EAD [cliquez ICI](#)

L'admission est prononcée après étude du dossier de candidature et à l'issue d'un jury de recrutement.

Un entretien individuel peut être envisagé après étude du dossier de candidature.

L'admission en cycle en alternance est subordonnée à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

Poursuite d'études

- Formations professionnalisantes : licences professionnelles Assurance Banque Finance, Commerce et Distribution,...
- Formations générales universitaires : L3 Parcours Management (IAE Grenoble), L3 Ingénierie Économique, Économie Gestion,... puis M1 - M2 (gestion, marketing,...) Licence.
- Écoles Supérieures de Commerce.

Infos pratiques :

- > **Composante** : Institut Universitaire de Technologie Grenoble (IUT2)
- > **Durée** : 2 ans
- > **Type de formation** : Contrat de professionnalisation
- > **Lieu** :
- > **Contacts** :

Responsable(s) pédagogique(s)

Emmanuelle Vauquois
emmanuelle.vauquois@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Secrétariat de scolarité

Francoise Santoro
04 76 28 46 65
francoise.santoro@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Contact formation continue

Secrétariat Formation Continue IUT2
04 76 28 46 37
FC@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Programme

- Semestre 1

UE 11 : Découvrir l'environnement professionnel : Organisation des entreprises - Marketing 1 - Distribution - Droits principes généraux - Etudes et Recherches Commerciales 1 - Introduction à la comptabilité

UE 12 : Identifier et communiquer : Psychologie sociale de la communication - Expression communication culture 1 - Anglais 1 - Technologie de l'information et de la communication 1 - Négociation 1 - Mathématiques et statistiques appliquées.

- Semestre 2

UE 21 : Traiter l'information : Statistiques appliquées, probabilités - Technologie de l'information et de la communication 2 - Economie générale - Etudes et Recherches Commerciales 2 - Droit des contrats et de la consommation

UE 22 : Agir sur les marchés : Comptabilité de gestion - Marketing 2 - Communication commerciale 1 - Expression communication culture 2 - Anglais et activités transversales

UE 23 : Se professionnaliser : Négociation 2 - Conduite de projet - Projet Personnel et Professionnel - Activités professionnelles (rapport d'activité)

UE 24 : Valorisation : Valorisation de l'expérience professionnelle

- Semestre 3

UE 31 : Elargir ses compétences en gestion :
Expression communication culture 3 - Anglais 3
- Statistiques probabilités appliquées - Gestion
financière et budgétaire - Droit commercial
- Activités transversales 3 (simulation de
gestion)

UE 32 : Développer ses performances
commerciales : Marketing 3 - Négociation
3 - Communication commerciale 2 -
Marketing direct/gestion de la relation client -
Environnement international 1 approche des
marchés étrangers et intelligence économique
- Logistique - Economie 2

- Semestre 4

UE 41 : S'adapter aux évolutions : Expression
communication culture 4 - Anglais 4 -
Environnement international 2 techniques de
commerce international - Marketing du point
de vente - E-marketing - Droit du travail

UE 42 : Maîtriser les outils de management :
psychologie sociale des organisations -
Management de l'équipe commerciale - Achat
et qualité - Stratégie d'entreprise - Technologie
de l'information et de la communication 3-
Entrepreneuriat

UE 43 : S'affirmer professionnellement : projet
tuteuré 2 mise en situation professionnelle -
Stage professionnel

UE 44 : Valorisation : Valorisation de
l'expérience professionnelle

DUT 1re année

Semestre 1

Semestre 2

DUT 2e année

Semestre 3

Semestre 4