

DUT Techniques de commercialisation (TC)

Parcours Année spéciale / DUT en 1 an

Présentation

Le DUT Techniques de Commercialisation est proposé en cycle Année Spéciale.
Cette formation est ouverte

- aux étudiants ayant suivi un enseignement supérieur universitaire (minimum de niveau L2)
- aux étudiants ayant suivi deux années de classes préparatoires

- aux salariés dans le cadre de la VAPP, en formation continue, en reprise d'études

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 \(VAPP\)](#).

Sélection sur dossier et à l'issue d'un jury de recrutement

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

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** : 1 an
- > **Type de formation** : Formation initiale / continue
- > **Lieu** : Grenoble - Doyen Gosse
- > **Contacts** :

Responsable(s) pédagogique(s)

Marie-Jose Martinez Marcoux

marie-jose.marcoux@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Secrétariat de scolarité

Corinne Hautin
04 76 28 45 19
corinne.hautin@iut2.univ-grenoble-alpes.fr

Programme

- Année

UE1 : Communication commerciale -
Négociation vente - Anglais - Mathématiques et
statistiques - Technologie de l'information et de
la communication - Expression communication
culture et PPP

UE2 : Comptabilité et gestion financière -
Droit - Economie générale - Organisation
et psychologie sociale des organisations
- Management des équipes commerciales
- Activités transversales 1 (simulation de
gestion)

UE3 : Achats, logistique et qualité - Commerce
international - marketing - marketing direct et
gestion de la relation client (GRC) - Etudes et
recherches commerciales (ERC) - Distribution
et marketing du point de vente

UE4 : conduite de projet et entrepreneuriat -
Activités transversales 2 (création d'entreprise)
- projet tuteuré - stage