

### Public concerné

Avoir moins de 26 ans et avoir validé S1 et S2 du DUT TC ou être titulaire d'un Bac + 1.

### Sélection - recrutement

Étude du dossier de candidature et entretien de motivation.

**Effectif : 20 apprentis maximum.**

**Durée de la formation : 1 an**

**Date de début de formation : septembre.**

### Modalités d'obtention du diplôme

Contrôle continu avec nécessité d'avoir au moins 10 de moyenne générale et aucune UE en dessous de 8 pour valider l'année.

### Rythme de l'alternance

1 mois / 1 mois

### Sites Internet d'information

[www.univ-orleans.fr/iut-indre/](http://www.univ-orleans.fr/iut-indre/)

[www.tcfrance.fr](http://www.tcfrance.fr)

[www.cfaiurc.fr](http://www.cfaiurc.fr)

### Adresse E mail du secrétariat de la formation

[dominique.malleret@univ-orleans.fr](mailto:dominique.malleret@univ-orleans.fr)

### Candidatures

Contactez le secrétariat de la formation au  
02 54 03 59 04

## DOSSIER GRATUIT EN APPRENTISSAGE

Intitulé de la formation  
**DUT Techniques de Commercialisation**  
Option Export et Général

Lieu et adresse de la formation  
IUT de l'Indre site Issoudun  
5 rue Georges Brassens | 36100 ISSOUDUN

Contact  
Dominique MALLERET  
Tél. 02 54 03 59 04 - Fax 02 54 03 00 15

Responsables formation  
Jean-Pierre COLSON  
Anouk MARISSAL



Décembre 2009



Blois Bourges Chartres Châteauroux Issoudun Orléans Tours

CFA SOUTENU PAR LE CONSEIL REGIONAL  
DE LA REGION CENTRE ET LE FSE

SCIENCES  
INDUSTRIEL

COMMERCIAL

DROIT  
GESTION

COMMUNICATION

BAC+2

DUT 2ÈME ANNÉE

**TECHNIQUES DE  
COMMERCIALISATION**  
PAR APPRENTISSAGE  
**OPTION EXPORT ET GÉNÉRAL**



**CFAIURC**  
Centre de Formation d'Apprentis  
Inter-Universitaire Région Centre



UNE FORMATION UNIVERSITAIRE  
UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE  
UN PASSEPORT POUR L'EMPLOI

CFA SOUTENU PAR LE CONSEIL REGIONAL  
DE LA REGION CENTRE ET LE FSE



## INTITULÉ DE LA FORMATION :

DUT  
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION  
OPTION EXPORT ET GÉNÉRAL

## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La formation doit permettre aux étudiants d'occuper des postes de commerciaux polyvalents en toute autonomie, directement au contact du client ou en support à la force de vente.

A côté de la formation généraliste du programme national officiel permettant l'accès à de nombreux secteurs commerciaux, l'équipe pédagogique envisage pour une partie de l'effectif une spécialisation vers le commerce international.

## DÉBOUCHÉS :

### Exemple de secteurs concernés :

- Grandes entreprises : services commerciaux, import et export
- PME/PMI dans les mêmes services
- Grande distribution
- Banques / Assurances
- ...

Dans les offres d'emploi, en plus d'un niveau généralement à bac+2, il est toujours demandé une première expérience professionnelle.

La formation en alternance permet de s'affranchir plus facilement de cette condition grâce à la partie formation/travail en entreprise.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

| SEMESTRE 3                                                   |                                             | Total      | ECTS*     |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------|-----------|
| <b>UE 31   CŒUR DES COMPÉTENCES COMMERCIALES</b>             |                                             |            |           |
| <b>M311   TECHNIQUES COMMERCIALES</b>                        |                                             |            |           |
|                                                              | Mercatique opérationnelle                   | 30         | 15        |
|                                                              | Langues étrangères de spécialité            | 30         |           |
|                                                              | Négociation (vente - Achat)                 | 30         |           |
|                                                              | Techniques du commerce international        | 30         |           |
| <b>M312   OUTILS DE LA RELATION CLIENT</b>                   |                                             |            |           |
|                                                              | Communication commerciale                   | 30         | 15        |
|                                                              | Droit et commerce                           | 30         |           |
|                                                              | Mercatique du point de vente                | 30         |           |
| <b>UE 32   RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES</b> |                                             |            |           |
| <b>M321   DÉVELOPPEMENT APTITUDES PERSONNELLES</b>           |                                             |            |           |
|                                                              | Psychosociologie des organisations          | 20         | 15        |
|                                                              | Projet personnel et professionnel           | 15         |           |
|                                                              | Expression et communication professionnelle | 20         |           |
| <b>M322   COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES</b>                    |                                             |            |           |
|                                                              | Statistiques appliquées                     | 20         | 15        |
|                                                              | Droit du travail                            | 20         |           |
|                                                              | Animation de la FDV                         | 20         |           |
| <b>AUTRES</b>                                                |                                             |            |           |
|                                                              | Adaptation locale                           | 25         | 30        |
|                                                              | Apprendre et travailler autrement           | 35         |           |
| <b>TOTAL DES ENSEIGNEMENTS DU 3<sup>ème</sup> SEMESTRE</b>   |                                             | <b>385</b> | <b>30</b> |

## SEMESTRE 4

|                                                              |                                       |            |           |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------|-----------|
| <b>UE 41   TECHNIQUES COMMERCIALES AVANCÉES</b>              |                                       |            |           |
| <b>M411   CŒUR DE COMPÉTENCES COMMERCIALES</b>               |                                       |            |           |
|                                                              | Stratégie qualité                     | 45         | 7         |
|                                                              | Langues étrangères de spécialité      | 40         |           |
|                                                              | Stratégies de distribution            | 40         |           |
|                                                              | Gestion de la relation client         | 20         |           |
|                                                              | T.I.C. et multimédia                  | 30         |           |
| <b>AUTRES</b>                                                |                                       |            |           |
|                                                              | Adaptation locale                     | 35         | 30        |
|                                                              | Apprendre et travailler autrement     | 35         |           |
| <b>UE 42   RENFORCEMENT DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES</b> |                                       |            |           |
|                                                              | Problématiques économiques appliquées | 30         | 7         |
|                                                              | Projet personnel et professionnel     | 20         |           |
|                                                              | Négociation                           | 30         |           |
|                                                              | Gestion financière et budgétaire      | 30         |           |
|                                                              | Mercatique stratégique                | 30         |           |
| <b>UE 43   ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES</b>                    |                                       |            |           |
|                                                              | Période en entreprise                 |            | 16        |
|                                                              | Projet                                |            |           |
| <b>TOTAL DES ENSEIGNEMENTS DU 4<sup>ème</sup> SEMESTRE</b>   |                                       | <b>385</b> | <b>30</b> |

## VALIDATION D'ACQUIS :

Tout diplôme préparé dans le cadre du CFA relève de l'enseignement supérieur. A ce titre, un candidat peut valider son expérience pour :

- Accéder à une formation à laquelle il ne pourrait prétendre sur la base des diplômes qu'il possède (décret de 1985) = **Validation d'Acquis Professionnels (VAP)**

- Obtenir tout ou partie d'un diplôme, en justifiant des connaissances, compétences et aptitudes exigées pour l'obtention de ce diplôme (loi et décret de 2002) = **Validation d'Acquis de l'Expérience (VAE)**