Témoignages d'étudiants

"Le DUT TC est un vrai plus pour la fonction que j'occupe actuellement puisqu'il m'a permis d'acquérir des compétences complémentaires en vente marketing, achat... nécessaires à la réussite de mon projet professionnel".
Alexis

"C'est de mes deux années à l'IUT de l'Oise dont je garde le meilleur souvenir : encadrement, entraide et convivialité rythmaient nos journées...".
Sarah

Poursuite d'études

> Licences, Licences Professionnelles,
> IAE,
> Écoles Supérieures de Commerce (ESC),
> Autres formations de l'enseignement supérieur,
> Poursuites d'études à l'étranger...

L'ENTREPRISE,
PARTENAIRE DE NOTRE PÉDAGOGIE

Quelques unes des entreprises qui nous font confiance...

ORANGE - CRÉDIT AGRICOLE - AUCHAN
AUTOBACS - BOULANGER - BUT
CARREFOUR Venette - CORA - DARTY
DÉCATHLON - DEVIANNE - H&M - IKEA
JULES - LA HALLE AUX CHAUSSURES
LA POSTE - KIABI - MACIF - NEXITY
NOCIBE - POINT P - SADELL
SECURITAS - SNCF - WELDOM...

Débouchés

> Collaborateur commercial pour la vente aux entreprises industrielles, commerciales ou de service (banques, assurances,...),
> Assistant d'études marketing,
> Assistant chef de produit,
> Chef de rayon...

IUT de l'OISE
Campus de Beauvais

54, Boulevard Saint-André - 60000 BEAUVAIS
www.iut-oise.u-picardie.fr

BAC+2 DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
Campus universitaire de Beauvais

CONTACTS

IUT de l'OISE
Campus de Beauvais
54, Boulevard Saint-André
60000 BEAUVAIS

Secrétariat
tc.beauvais@u-picardie.fr
Tél. 03 44 06 88 68

Chef de département
M. Fabrice PILLON

Institut Universitaire de Technologie de l'Oise

UNIVERSITÉ de Picardie Jules Verne

www.iut-oise.u-picardie.fr

ADMISSION

Public visé

> Titulaire du Baccalauréat : S, ES, STMG, autres.
> Réorientation universitaire...

Procédure de recrutement

> Les candidats déposent leurs vœux sur le site internet **https://www.parcoursup.fr**
> Informations auprès du secrétariat : **Tél. 03 44 06 88 68**

La sélection se fait sur dossier et éventuellement sur entretien.
Cette formation est ouverte aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

Une formation **centrée sur l'entreprise** et le développement de **compétences professionnelles**

Objectifs de formation

Le DUT Techniques de Commercialisation permet de **former en 2 ans** des collaborateurs opérationnels, polyvalents et capables de s'adapter aux évolutions technologiques et aux nouvelles méthodes de travail.

Cours magistraux, Travaux dirigés, les formats d'enseignement sont diversifiés et s'inspirent de la **réalité du monde de l'entreprise** (simulation de gestion, études de cas conçues et animées par des intervenants professsionnels).

Le travail en équipe et l'entraînement aux techniques de présentation orale s'accompagnent d'un encadrement de qualité assuré par **des enseignants et des professionnels**. La formation permet d'acquérir un excellent niveau tant pratique que théorique dans les domaines suivants : Marketing, vente, économie, droit, comptabilité et gestion, informatique ainsi que dans les disciplines générales (expression écrite et orale, langues vivantes,...).

Déroulement des études

La formation est composée de **4 semestres* académiques**

Semestre 1 (30 ECTS, crédits européens)
Découverte de l'environnement professionnel et outils de développement personnel et professionnel

Semestre 2 (30 ECTS, crédits européens)
Outils de l'analyse mercatique et de la relation commerciale

Semestre 3 (30 ECTS, crédits européens)
Cœur de compétences commerciales

Semestre 4 (30 ECTS, crédits européens)
Maîtrise des outils de management

* 4 semestres validés par des contrôles continus.

Les Projets tuteurés

Un projet tuteuré est un travail de groupe qui réunit 3 à 6 étudiants. Il est effectué sur **3 semestres**.

Il débute au semestre 2 pour se poursuit en 2ème année (semestres 3 et 4).

Les projets ont pour but de développer l'interdisciplinarité, l'esprit d'équipe, le travail par objectif en permettant à l'étudiant de :

> Mettre en pratique les savoirs acquis au cours de la formation,
> Travailler au sein d'une équipe sous contrainte de temps et de moyens,
> Démontrer sa capacité d'initiative, d'autonomie et de responsabilité,
> Répondre à une demande réelle en préconisant une solution.

L'Alternance en DUT

L'alternance est possible en 1ère année et en 2ème année. Suivre une formation en alternance, c'est être à la fois étudiant et salarié, et commencer à acquérir des compétences et une experience professionnelles. De nombreux avantages financiers et fiscaux existent pour l'entreprise :

www.alternance.emploi.gouv.fr

L'International à l'IUT

Dans le cadre du DUETI, le département TC est en partenariat académique avec 6 universités (Canada, Espagne, Mexique, Hongrie, États-Unis, Allemagne).

Les Stages en entreprise

2 stages :
- 4 semaines en 1ère année
  et 8 semaines en 2ème année de DUT.

Les stages, en offrant à l'étudiant une ouverture au milieu professionnel, ont pour objectif de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises durant les cours. Ils sont aussi le meilleur moyen de développer des compétences en termes de savoir-faire et de savoir-être.