



DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE **TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Intégrer le département Techniques de Commercialisation : deux ans pour acquérir les fondamentaux en marketing, vente et communication. Pédagogie par projet, immersion professionnelle et activités transversales. Approche méthodologique universitaire, mise en situation et cas pratiques. Poursuite d'études (France, International) ou insertion professionnelle.

Formation proposée en apprentissage à la rentrée 2020

SECTEURS D'ACTIVITÉS

TOUT SECTEUR DÈS LORS QU'IL EXISTE UN SERVICE COMMERCIAL, MARKETING OU COMMUNICATION
GRANDS GROUPES INTERNATIONAUX // ENTREPRISES NATIONALES // PME-PMI // START UP // SECTEUR ÉCONOMIE DIGITALE //
BANCASSURANCE // DISTRIBUTION // INDUSTRIES CRÉATIVES // SERVICES AUX ENTREPRISES // IMMOBILIER

OBJECTIFS

Former en deux ans des collaborateurs commerciaux polyvalents opérationnels : poursuite d'études universitaires ou en école, en France ou à l'étranger ; intégrer une organisation ; créer une strat-up...

ADMISSIONS

Parcours universitaire sélectif.
Admission uniquement sur dossier complet déposé sur la plateforme Parcoursup.

CONDITIONS D'ENTRÉE

Titulaire d'un baccalaurét ou titre admis en équivalence.

DIPLÔME DÉLIVRÉ

Diplôme Universitaire de Technologie : Techniques de Commercialisation (Bac+2, 120 crédits ECTS).

FORMATION INITIALE

- Promotion de 90 étudiants
- 1640 heures de cours répartis en 4 semestres
- Volume horaire d'environ 30 heures par semaine
- Cours (25%), Travaux Dirigés (45%), travaux Pratiques (30%)
- Évaluation par contrôle continu des connaissances
- 2 stages (4 semaines en 1^{ère} année, 8 semaines en 2^{ème} année)
- Projet tutoré : 300 heures

CONTACTS

Chef de Département TC :

Marc JAILLLOT
direction-tc@liste.parisnanterre.fr

Secrétariat pédagogique :

Nathalie NANTIER
secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

T : 01 40 97 41 16

LOCALISATION

Université Paris Nanterre
20 mn du centre de Paris
SNCF/RATP : arrêt Nanterre Université
Bâtiment Formation Continue (BFC) - 2^{ème} étage - bureau 201

VIE ÉTUDIANTE

Bureau des étudiants BDE
Évènement de promotion : baptême de promotion.
Disponibles sur le campus de l'université : bibliothèque universitaire, restaurant universitaire, piscine olympique, salle omnisport, salle de théâtre, salle de cinéma.



Parcours : 4 semestres, enseignements répartis en unités d'enseignements (UE) portant sur diverses matières composées d'un ou plusieurs modules d'enseignement..

SEMESTRE 1

UE 1.1 : Découvrir l'environnement professionnel

Organisation des entreprises, Fondamentaux du marketing, Économie générale, Droit principes généraux,...

UE 1.2 : Identifier et communiquer

Psychologie sociale de la communication, Langues vivantes, Technologie de l'information et de la communication, Études et recherches commerciales, Introduction à la comptabilité,...

SEMESTRE 3

UE 3.1 : Élargir ses compétences en gestion

Langues vivantes, Technologie de l'information et de la communication, Expression-Communication, Statistiques probabilités appliquées, Gestion financière et budgétaire, Droit commercial,...

UE 3.2 : Développer ses performances commerciales

Marketing du point de vente, Négociation commerciale, Communication commerciale, Marketing direct/Gestion de la relation client, Logistique, Environnement international,...

SEMESTRE 2

UE 2.1 : Traiter l'information

Statistiques appliquées, Environnement international, Distribution, Droits des contrats et de la consommation,...

UE 2.2 : Agir sur les marchés

Comptabilité de la gestion, Marketing opérationnel, Communication commerciale,...

UE 2.2 : Se professionnaliser

Négociation, Développement des compétences relationnelles, Projet tutoré, Stage professionnel,...

SEMESTRE 4

UE 4.1 : S'adapter aux évolutions

E-marketing, Environnement international, Droit du travail, Expression-Communication-Culture, Langues vivantes,...

UE 4.2 : Maîtriser les outils de management

Stratégie d'entreprise, Entreprenariat, Management de l'équipe commerciale, Achat qualité, Psychologie sociale des organisations,...

UE4.3 : S'affirmer professionnellement

Projet tutoré : 180 h
Stage professionnel : 8 semaines



ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES APRÈS LE DUT

