



La Rochelle
Université

Institut Universitaire de Technologie
La Rochelle

Année Spéciale Techniques de Commercialisation





Spécificités de l'Année Spéciale

- DUT en un an par validation de 2 semestres
- Enseignement en petit groupe, dynamique et interactif
- Diversité des profils étudiants
- Échanges d'expériences
- Accueil d'étudiants Erasmus
- Acquisition d'une double compétence technique et commerciale

Objectifs de la formation

Permettre à des étudiants ayant un niveau d'études Bac + 2 (DUT, 2^e année de Licence, BTS) d'acquérir une formation commerciale accélérée (DUT en un an), universitaire, technologique et professionnelle. Dotés alors d'une double compétence, les étudiants ont un accès facilité à l'emploi.

Conditions d'admission

- justifier d'un bac +2 validé (DUT, BTS, L2...).
- le niveau bac +2 peut-être accepté dans certains cas. Il est alors nécessaire que l'année bac +1 soit entièrement validée.
- Il est également possible d'accéder à l'Année Spéciale par le biais de la validation des études supérieures ou celle des acquis professionnels (dite VAP 85).
- L'étude de la candidature se fera sur dossier et entretien.

Organisation des études

Validation du diplôme : une année validée par un contrôle continu sur deux semestres. Assiduité obligatoire à l'ensemble des enseignements.

Rythme de travail : 30h/semaine réparties en travaux pratiques et travaux dirigés. Groupe unique de 25 à 28 étudiants.

Travail en équipe et entraînement intensif aux techniques de présentation orale.

Encadrement de qualité assuré par des enseignants et des professionnels.

Équipements accessibles : matériels audiovisuels, informatiques et multimédia modernes.

Applications professionnelles :

- Projet tuteuré : mission réalisée par un groupe d'étudiants pour une organisation cliente, ayant pour objectifs la prise de responsabilité, l'apprentissage du travail en équipe et la gestion de projet.
- Stage de 10 à 12 semaines : l'étudiant effectue une ou plusieurs missions en entreprise en France ou à l'étranger. Le stage est un élément clé de la formation favorisant l'insertion professionnelle.
- Activités de simulation de gestion
- Projet Personnel et Professionnel (PPP) : projet favorisant la découverte des métiers de la spécialité Techniques de Commercialisation et le développement d'aptitudes nécessaires à ces professions.

*Exemples de missions :

Études de marché (implantation de points de ventes, lancement de produits...), organisation d'événements commerciaux, sportifs ou culturels, opérations de communication (créations de plaquettes, brochures, opérations de marketing direct, promotion d'une enseigne...).

Contenu de la formation

SEMESTRE 1

UE11

- Activité transversale 1
- Communication commerciale
- Comptabilité
- Distribution et logistique
- Études et recherches commerciales
- Marketing
- Négociation
- Organisation et psychologie sociale des entreprises

UE12

- Anglais 1
- Projet personnel et professionnel
- Droit
- Économie générale
- Environnement international et intelligence économique
- Expression Communication Culture
- Statistiques appliquées et mathématiques financières
- Technologie de l'information et de la communication 1
- Conduite de projet



SEMESTRE 2

UE21

- Activité transversale 2
- Anglais 2
- Droit commercial
- Droit du travail
- Gestion financière
- Développement des compétences relationnelles
- Psychologie sociale de la communication
- Statistiques et probabilités appliquées
- Technologie de l'information et de la communication 2

UE22

- Achat qualité
- Commerce international
- E-Marketing
- Entrepreneuriat
- Management des équipes commerciales
- Marketing direct et gestion de la relation client
- Marketing opérationnel
- Marketing du point de vente
- Négociation-vente
- Stratégie

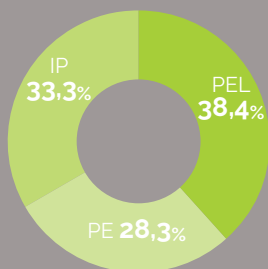
UE43

- Projet tuteuré
- Stage de 10 à 12 semaines

Situation observée 6 mois après l'obtention du DUT

(moyenne sur les promotions 2013/2014/2015).

Résultats des enquêtes réalisées 2 ans après l'obtention du diplôme.



■ Poursuite d'études longues (Master, écoles de commerce...) : **38,4 %**

■ Insertion professionnelle immédiate et potentielle : **33,3 %**

■ Poursuite d'études DUT+1 : **28,3 %** (dont LP 88,2%)

Métiers et secteurs d'activités visés

La formation conduit à des emplois dans l'ensemble de la fonction commerciale, dans l'industrie ou les services.

Métiers

- Technico-commercial
- Conseiller clientèle / Chargé de communication / Assistant marketing
- Responsable de rayon / Chargé d'études commerciales / Responsable commercial
- Chef de produit / Responsable marketing...

Secteurs d'activités

- Services commerciaux de tout type d'entreprises
- Banques / Assurances
- Distribution / Marketing
- Communication
- Tourisme et loisirs
- Événementiel
- Commerce international
- E-commerce...

Outre ces orientations « classiques », les diplômés d'Année Spéciale peuvent faire valoir leur double compétence dans leurs domaines d'origine (Génie Civil, Informatique, Biologie, Mathématiques, Électronique, Langues Étrangères, Droit...)

Poursuite d'études

Licences Professionnelles

- MASERTIC - E-Commerce et Marketing Numérique à l'IUT de La Rochelle (*formation classique ou en alternance*).

Licences puis **Masters** en sciences économiques et gestion, spécialisés en commerce, marketing ou communication.

Écoles de commerce et autres écoles supérieures

(par concours Passerelle et Tremplin).

DU et Licences à l'étranger dans le cadre de partenariats universitaires internationaux.

Contacts

Contact formation

+33 (0)5 46 51 39 20
iutdir-tcas@univ-lr.fr

Scolarité, inscriptions

+33 (0)5 46 51 39 03
iut-scolarite@univ-lr.fr

Institut Universitaire de Technologie

15 rue François de Vaux de Foletier
17026 La Rochelle cedex 01

www.iut-larochelle.fr

 IUT La Rochelle