



IUT de Bayonne et du Pays Basque

Département Techniques de Commercialisation

21 place Paul Bert
64100 Bayonne

05 59 57 43 80

sec-tc@iutbayonne.univ-pau.fr

<https://www.iutbayonne.univ-pau.fr>



Diplôme Universitaire de Technologie - DUT

Techniques de Commercialisation

Débouchés et poursuites d'études



ENTRÉE IMMÉDIATE DANS LA VIE ACTIVE

Banque, assurance, immobilier, commerce, e-commerce, grande distribution, commerce international

Fonctions commerciales et marketing (Vente, achat, communication, études de marché, enquêtes, web marketing...)



DIPLÔME D'UNIVERSITÉ D'ÉTUDES INTERNATIONALES

Possibilité d'un double diplôme DU/L3 étranger avec des universités partenaires (Espagne, Irlande, Canada...)



LICENCE PROFESSIONNELLE

À l'IUT de Bayonne : LP Commerce logistique, LP Événementiel, LP Commerce agroalimentaire, LP Banque assurance

LICENCE GÉNÉRALISTE

Économie et gestion

IAE

Écoles universitaires de Management

ÉCOLES DE COMMERCE

Accès à la formation

- Formation accessible via Parcoursup : <https://www.parcoursup.fr>
- La sélection repose sur l'étude du dossier et un entretien oral (motivation + tests).

Conception : Direction de la Communication - UPPA - Septembre 2019



UNIVERSITÉ
DE PAU ET DES
PAYS DE L'ADOUR

COLLÈGE STEE

SCIENCES ET TECHNOLOGIES
POUR L'ÉNERGIE ET L'ENVIRONNEMENT

www.iutbayonne.univ-pau.fr

Le DUT TC est une formation commerciale polyvalente qui permet d'intégrer rapidement le marché du travail ou de poursuivre des études.

Une pédagogie active centrée sur l'étudiant



Suivi personnalisé des étudiants : tutorat, aide à la construction du projet professionnel



Apprentissage en jeux de rôle
Entreprises partenaires



Travaux de groupe, jeu d'entreprise, projets tutorés



Parcours différenciés : 2^{ème} année en alternance, semestre à l'étranger



Équipe pédagogique variée : enseignants et professionnels du commerce



Équipement performant : salles informatiques, logiciels professionnels, bureau à distance

Une formation universitaire et technologique complète

Semestre 1

DÉCOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Organisation de l'entreprise
- Économie
- Droit
- Fondamentaux du marketing
- Études et recherches commerciales
- Projet Personnel et Professionnel
- Concepts et stratégies marketing

IDENTIFIER ET COMMUNIQUER

- Négociation
- Expression, communication
- Introduction à la comptabilité
- Technologie de l'information et de la communication
- Mathématiques appliquées
- Psychologie sociale de la communication
- Langues vivantes

STAGE CONTACT CLIENTS
3 semaines

Semestre 2

TRAITER L'INFORMATION

- Comptabilité
- Communication commerciale
- Marketing opérationnel
- Expression, communication
- Langues vivantes

AGIR SUR LES MARCHÉS

- Statistiques appliquées et probabilités
- Technologie de l'information et de la communication
- Environnement international
- Distribution
- Droit
- Études et recherches commerciales

SE PROFESSIONNALISER

- Négociation
- Projet Personnel et Professionnel
- Développement des compétences relationnelles
- Conduite de projets

STAGE À L'ÉTRANGER
4 semaines

Semestre 3

ÉLARGIR SES COMPÉTENCES EN GESTION

- Droit
- Statistiques appliquées
- Projet Personnel et Professionnel
- Expression, communication
- Langues vivantes
- Technologie de l'information et de la communication
- Gestion financière

DÉVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES

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

JEU D'ENTREPRISE
1 semaine

Semestre 4

S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS

- Techniques de commerce international
- E-marketing
- Droit du travail
- Expression, communication
- Langues vivantes

MAÎTRISER LES OUTILS DE MANAGEMENT

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

S'AFFIRMER PROFESSIONNELLEMENT

- Projet tutoré collectif
- Stage

STAGE MISSION COMMERCIALE
8 semaines

PROJET TUTORÉ COLLECTIF : projet de groupe encadré par un enseignant