



Les métiers de nos diplômés

95% des diplômés TC poursuivent leurs études, pour moitié jusqu'à bac+3, et l'autre moitié jusqu'à bac+5.

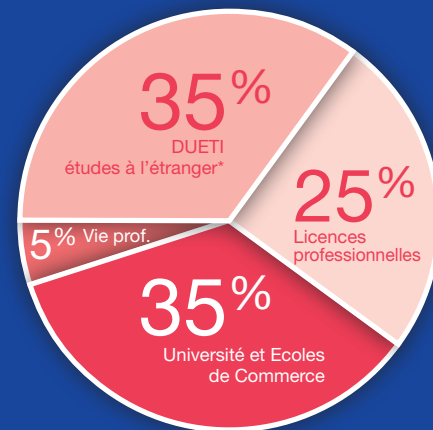
À la fin de leurs études, ils travaillent sur des **postes commerciaux, marketing ou de gestion principalement dans les secteurs de la vente, du tourisme, de la banque et de l'industrie.**

A l'obtention du DUT TC, les diplômés s'orientent en licence professionnelle ou générale, DUETI à l'étranger, dans des cursus en alternance ou en initial, à l'Université ou en Ecole de commerce, et la moitié poursuit en bac+5.

Quelques exemples de projets tutorés menés par les étudiants au cours de leur DUT

- Étude d'implantation d'une épicerie fine
- Étude de repositionnement d'un viticulteur du bassin aixois
- Étude de faisabilité d'un lancement d'un réseau de franchise en soins esthétiques
- Enquête de satisfaction de la clientèle d'un magasin d'ameublement, de restauration

Après le DUT ►



SEMESTRE 1

UE 11 Découvrir l'environnement professionnel

Fondamentaux du marketing	24 h
Concepts et stratégies marketing	24 h
Organisation des entreprises	24 h
Droit principes généraux	24 h
Projet Personnel Professionnel	24 h
Etudes et Recherches Commerciales	48 h
Activités transversales 1 semaine entreprise	24 h

UE 12 Identifier et Communiquer

Psychologie sociale de la communication	18 h
Expression communication culture 1	24 h
Anglais : langue vivante de spécialité 1	24 h
LV2 : langues vivantes de spécialité 1	24 h
Technologie de l'information et de la Communication 1	24 h
Négociation 1	12 h
Introduction à la comptabilité	24 h
Mathématiques et statistiques appliquées	24 h
Projet tutoré	48 h

Total Semestre 1 414 h

SEMESTRE 2

UE 21 Traiter l'information

Statistiques appliquées, probabilités	24 h
Technologie de l'information et de la Communication 2	28 h
Environnement International 1 : marchés internationaux	24 h
Distribution	24 h
Economie générale	24 h
Droit des contrats et de la consommation	24 h

UE 22 Agir sur les marchés

Comptabilité de gestion	24 h
Marketing opérationnel	24 h
Communication commerciale 1	24 h
Expression communication culture	24 h
Anglais : langue vivante de spécialité	24 h
Anglais transversal	12 h
LV2 : langues vivantes de spécialité	24 h

UE 23 Se professionnaliser

Négociation 2	24 h
Conduite de projet	48 h
Développement des compétences relationnelles	18 h
Projet Personnel et Professionnel 2	24 h
Action vente appliquée (stage professionnel 1)	80 h
Projet tutoré	48 h

Total Semestre 2 546 h

SEMESTRE 3

UE 31 Elargir ses compétences en gestion

Expression communication culture 3	24 h
Anglais : langue vivante de spécialité 3	24 h
LV2 : langues vivantes de spécialité 3	24 h
Statistiques probabilités appliquées	24 h
Gestion financière et budgétaire	24 h
Projet Personnel et Professionnel 3	10 h
Droit commercial	24 h
Technologie de l'Information et de la Communication 3	24 h

UE 32 Développer ses performances commerciales

Marketing du point de vente	24 h
Négociation 3	16 h
Communication commerciale 2	24 h
Marketing direct/Gestion de la Relation Client	24 h
Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	24 h
Logistique	24 h
Economie 2	24 h
Création d'entreprise	36 h
Projet tutoré	48 h

Total Semestre 3 422 h

SEMESTRE 4

UE 41 S'adapter aux évolutions

Expression communication culture 4	10 h
Anglais : langue vivante de spécialité 4	24 h
LV2 : langues vivantes de spécialité 4	24 h
Environnement international 3 : techniques de commerce international	24 h
E-marketing	24 h
Droit du travail	24 h

UE 42 Maîtriser les outils de management

Psychologie sociale des organisations	24 h
Management de l'équipe commerciale	18 h
Achat et qualité	24 h
Stratégie d'entreprise	24 h
Entrepreneuriat	30 h
Conférences	18 h

UE 43 S'affirmer professionnellement

Mise en situation professionnelle	3 h
Stage professionnel 2	300 h
Projet tutoré	48 h

Total Semestre 4 615 h

EFFECTIFS

DUT
1^{ère} année
120
étudiants

DUT
2^{ème} année
100/110
étudiants

DUT en alternance
25

Alternants par année (2 années)
et par groupe (TC Pro, TC
Montagne)

DUT Sections sportives
25

Étudiants par année (3 années)
et par groupe (Ski-Études,
Sport-Études)

Licences
Professionnelles
260

étudiants ou alternants
5 parcours, 11 groupes



FORMATION

L'objectif est de former des techniciens généralistes dans les domaines de la gestion de l'entreprise & spécialisés en marketing, communication et négociation.



PROFIL DES ÉTUDIANTS

Bac ES (58%), S (8%), STG (33%) et autres Bacs (1%)



PÉDAGOGIE

- Deux formats de cours : magistraux et TD
- semaines spéciales et séminaires
- projets tutorés accompagnés: études réalisées en équipe pour le compte d'une entreprise
- Équipe pédagogique composée d'enseignants-chercheurs, d'agréés et de cadres d'entreprises
- Pédagogie active, utilisant les logiciels informatiques, études de cas et simulations.



CADRE DE TRAVAIL

- Présence aux cours obligatoire et contrôlée
- Salles informatiques et audio-visuelles en libre accès
- Laboratoires de langues
- Wifi dans tout l'établissement
- Portail Internet étudiants et enseignants
- Accès à de nombreuses ressources en ligne

ALTERNANCE

Le DUT est proposé en alternance sur deux ans. Les étudiants sont en contrat de professionnalisation. 2 groupes, TC Pro et TC Montagne.

SECTIONS AMÉNAGÉES (DUT en 3 ans)

Section Ski-Études pour les skieurs de très haut niveau.

(en collaboration avec la F.F.S)

Section sportifs de haut niveau (en collaboration avec CESNI – INSEEC)



POURSUITE D'ÉTUDES

95% des diplômés poursuivent leurs études :

- Licences professionnelles (5 licences dans notre département TC)
- DUETI (année à l'étranger, en Europe et dans le monde)
- Ecoles de commerce
- Université (Master)



OUVERTURE INTERNATIONALE

Renfort sur les langues : tutorat, passage du TOEIC, possibilité de LV3

Nombreux partenariats internationaux, permettant lors du DUT

- Stages à l'étranger, notamment au Canada et pays de l'UE

- Semestre 4 au Québec

DUETI : une troisième année à l'étranger, en Europe et dans le monde



EXEMPLES DE STAGES

- Mise en place d'outils marketing pour une concession automobile
- Réorganisation d'une surface de vente de produits frais
- Participation à la mise en place d'un réseau de franchisés en équipements à énergie solaire
- Organisation de la participation à un salon professionnel dans le tourisme
- Evaluation de l'impact d'un événement sportif estival en station de ski



CONNAISSANCE DU MILIEU PROFESSIONNEL

Projet tutoré : étude menée en équipe pour le compte d'une entreprise et qui donne lieu à un mémoire (un par an)

- Cycle de conférences sur les métiers commerciaux dans divers secteurs : sport, banque, tourisme, communication, culture, grande distribution, ...
- Semaines « spéciales » : semaine d'entreprise en partenariat avec le Club des Entreprises, jeu d'entreprise, création d'entreprise, semaine informatique appliquée à la communication commerciale. Stage (de 2 à 4 mois) + stage de vente (2 semaines) ou alternance.

Témoignages

« Les cours de TC comportent une grande variété qui ouvre des perspectives sur des métiers très différents. L'intérêt de l'étudiant est de ne privilégier aucune matière aux dépens d'une autre. Le DUT TC est un diplôme très diversifié, c'est ce qui fait qu'il est apprécié des entreprises et des établissements qui accueillent ces étudiants en poursuite d'études. »

Magalie, diplômée TC, aujourd'hui enseignante dans une grande école de commerce

« Tout de suite, ce qui m'a plu, c'est l'ambiance vraiment sympa et stimulante. Les profs et les intervenants nous font confiance et nous traitent déjà comme des futurs professionnels. Tous les jours on s'ouvre à la vie active, on suit des projets concrets, ça fait grandir et ça donne plein d'idées, génial ! »

Julie (DUT TC 1^{ère} année)

« Ce que j'aime en TC, c'est que je ne me suis jamais ennuyé. Chaque jour, j'ai eu des cours théoriques et d'autres professionnalisants, au moins un tiers. On est en amphi, en salle de TD, en salle informatique, dans le centre d'appels téléphoniques ou en laboratoire, avec des enseignants qui ont tous une expérience et un point de vue différents. Il y a bien sûr les profs et puis énormément d'intervenants extérieurs qui sont des professionnels d'un secteur particulier : à côté du pro de l'assurance, tu as celui qui a lancé sa boîte de création d'événements culturels, par exemple, c'est une super ouverture sur le monde économique. A la fin, pour un enseignant permanent, on a 4 ou 5 intervenants extérieurs qui viennent pour des formations courtes. »

Anthony (DUT TC 2^{ème} année)

T +33(0)4 50 09 22 22
www.iut-acv.univ-smb.fr



Institut Universitaire de Technologie d'Annecy Domaine Universitaire d'Annecy-le-Vieux
9 rue de l'Arc-en-ciel - BP 240 - 74942 Annecy-le-Vieux cedex - FRANCE