

OBJECTIFS

Le DUT Techniques de Commercialisation a pour objectif de former l'étudiant à tous les champs de métiers du commerce. L'étudiant diplômé possède un panel de compétences larges et polyvalentes. Il est capable d'agir à toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc.

L'étudiant diplômé peut s'insérer sur le marché de l'emploi dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie.

COMPETENCES

Le DUT forme l'étudiant à un panel large de compétences dans les différents champs des métiers du commerce :

- préparation de l'action commerciale avec analyse du contexte, réalisation d'études de marchés, mise en œuvre de la stratégie marketing, construction du plan de marchéage, animation de la force de vente, conduite de la phase de prospection ;
- entretien commercial et conclusion ;
- suivi du client ;
- B to B (professionnels à professionnels) ;
- B to C (professionnels à consommateurs).

METIERS

L'étudiant diplômé s'insère dans tous les métiers du commerce :

- attaché commercial,
- conseiller commercial,
- chargé de clientèle,
- assistant commercial,
- technico-commercial,
- négociateur,
- assistant marketing,
- chef de rayon,
- responsable commercial.

Il pourra par la suite évoluer vers des postes d'encadrement.

PUBLIC

Le DUT est ouvert aux étudiants titulaires du baccalauréat.

PROGRAMME

Durée : 2 ans – 120 crédits, l'enseignement est composé de 10 modules.

UE	CREDITS	CONTENU
11 Découvrir l'environnement professionnel	14	1101 Organisation des entreprises ; 1102 Fondamentaux du marketing ; 1103 Concepts et stratégies marketing ; 1104 Economie générale ; 1105 Droit principes généraux ; 1106 Projet Personnel Professionnel ; 1107 Etudes et Recherches Commerciales ; 1108 Activités transversales
12 Identifier et communiquer	16	1201 Psychologie sociale de la communication ; 1202 Expression communication culture ; 1203 Anglais : langue vivante de spécialité ; 1204 LV2 : langue vivante de spécialité ; 1205 Technologie de l'Information et de la Communication ; 1206 Négociation ; 1207 Introduction à la comptabilité ; 1208 Mathématiques et statistiques appliquées
21 Traiter l'information	9	2101 Statistiques appliquées, probabilités ; 2102 Technologie de l'information et de la communication ; 2103 Environnement international 1 : marchés internationaux ; 2104 Distribution ; 2105 Etudes et recherches commerciales 2 ; 2106 Droit des contrats et de la consommation
22 Agir sur les marchés	10	2201 Comptabilité et gestion ; 2202 Marketing opérationnel ; 2203 Communication commerciale 1 ; 2204 Expression communication culture 2 ; 2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2 ; 2206 Anglais : activités transversales ; 2207 LV2 : langues vivantes de spécialité 2
23 Se professionnaliser	11	2301 Négociation 2 ; 2302 PPP 2 ; 2303 Développement des compétences relationnelles ; 2304 Projet tutoré : conduite de projet ; 2305 Projet tutoré : description et planification de projet (120 h) ; 2306 Stage professionnel
31 Elargir ses compétences en gestion	15	3101 Expression communication culture 3 ; 3102 Anglais : langue vivante de spécialité 3 ; 3103 LV2 : langues vivantes de spécialité 3 ; 3104 Statistiques probabilités appliquées ; 3105 Gestion financière et budgétaire ; 3106 Projet Personnel Professionnel 3 ; 3107 Droit commercial ; 3108 Technologie de l'Information et de la Communication
32 Développer ses performances commerciales	15	3201 Marketing du point de vente ; 3202 Négociation 3 ; 3203 Communication commerciale 2 ; 3204 Marketing direct/Gestion de la relation client ; 3205 Environnement international 2 : approche des marchés étrangers et intelligence économique ; 3206 Logistique ; 3207 Economie générale 2 ; 3208 Activités transversales 2
41 S'adapter aux évolutions	9	4101 Expression communication culture 4 ; 4102 Anglais : langue vivante de spécialité 4 ; 4103 LV2 : langues vivantes de spécialité 4 ; 4104 Environnement international 3 : techniques de commerce international ; 4105 E-marketing ; 4106 Droit du travail
42 Maîtriser les outils de management	8	4201 Psychologie sociale des organisations ; 4202 Management de l'équipe commerciale ; 4203 Achat et qualité ; 4204 Stratégie d'entreprise ; 4205 Entrepreneuriat ; 4206 activités transversales 3
43 S'affirmer professionnellement	13	4301 Projet tutoré : mise en situation professionnelle ; 4302 Stage professionnel 2 (8 semaines minimum)

PROJET DE FIN D'ETUDES

En raison du caractère professionnel de cette filière, le stage en entreprise occupe une place importante dans la formation et l'évaluation des apprenants.

Le stage a pour objectif de permettre aux apprenants de :

- mettre en pratique les connaissances acquises dans un environnement professionnel,
- évaluer la réalité de l'entreprise, et des exigences du travail en entreprise souvent assez éloignées du vécu académique,
- être confronté à la réalité sociale en milieu professionnel.

Les candidats seront sollicités afin de réaliser des projets ou travaux tirés de la réalité des entreprises d'accueil et définis en concertation entre ces dernières et la commission pédagogique de la filière.

Le stage, d'une durée étalée sur un semestre, est effectué dans un milieu professionnel. Un suivi du stagiaire sera assuré aussi bien par son parrain au niveau de l'entreprise que par un enseignant désigné par la commission pédagogique de la filière. La validation du projet se fera par la présentation d'un rapport de stage et la soutenance du projet devant un jury composé d'enseignants et de représentants de l'entreprise d'accueil.

PROJET COMMUNAUTAIRE

Parce qu'elle est persuadée que les études n'ont pas pour unique vocation d'apporter un enrichissement personnel, Djagora University a inscrit dans ses cursus d'études la réalisation, par chaque étudiant, d'un projet personnel à vocation communautaire. Ce projet, qui devra être au service de la communauté locale ou nationale, tient une place entière dans le programme d'études et il sera évalué par un jury de l'université.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Le conseil pédagogique de la licence est composé d'une équipe professorale possédant une expérience confirmée dans le domaine informatique. Elle est complétée par des intervenants externes, tous professionnels issus du milieu de l'entreprise. Djagora University choisit ses intervenants sur des critères rigoureux de compétences, avec un minimum d'un tiers de professeurs et d'intervenants externes étrangers.

COMMENT CANDIDATER

L'examen des candidatures se fait sur présentation ou envoi du dossier d'inscription dûment renseigné à:

DJAGORA UNIVERSITY
Cité TELECOM OUEST FOIRE
VILLA N° 28 DAKAR
BP 64684 DAKAR FANN SENEGAL

CONTACTS

Contact inscription : Mme Bintou Seck +221 33 864 29 64

Contact pédagogique : M.

Le plus Djagora : pour toute inscription, un ordinateur portable vous est offert