

# D.U.T Techniques de commercialisation orientation agroalimentaire

## Présentation

### Nature

Formation diplômante

### Type de diplôme :

Diplôme Universitaire de Technologie

### Niveau de diplôme :

Bac +2

### Site(s) géographique(s) :

Tours site Jean Luthier

### Durée des études :

Les études du diplôme universitaire de technologie sont organisées sur deux années universitaires constituées de quatre semestres.

### Accessible en :

Formation initiale  
Formation continue

## → Objectifs

Le diplôme universitaire de technologie (DUT) Techniques de commercialisation (TC) permet :  
de former les étudiants en vue d'occuper les postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs ;  
d'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant ;  
de préparer une insertion professionnelle au niveau III ou une poursuite d'études.  
Avec l'orientation agroalimentaire, les étudiants acquièrent les bases du langage agroalimentaire et sont ainsi en mesure de répondre aux besoins du premier secteur industriel français.

## Admission

### → Public visé - conditions d'accès

Les demandes d'admission sont examinées par un jury désigné par le président de l'université, sur proposition du directeur de l'I.U.T. Le jury se prononce en fonction des éléments figurant au dossier de candidature, complétés par un entretien et un test.

Les commissions pédagogiques de chaque département de l'IUT procèdent à un classement de l'ensemble de leurs candidats sur le site d'admission Postbac.

Le candidat doit être titulaire d'un baccalauréat. Un futur étudiant en Techniques de Commercialisation orientation agroalimentaire a le sens du contact, des responsabilités. Il est apte à travailler seul et en équipe. D'une façon générale, il s'intéresse au domaine de l'alimentation.

Candidatures :

sur le site : <https://www.admission-postbac.fr>

## Contenu

### → Organisation générale des études

La formation est organisée en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 par semestre à l'exception des semestres qui comptent en plus une UE pour les activités professionnelles (stages et projets tutorés). Le parcours de formation conduisant au DUT est constitué d'une majeure, qui garantit le cœur de compétence du DUT, et des modules complémentaires. Ces modules complémentaires sont destinés à compléter le parcours de l'étudiant qu'il souhaite une insertion professionnelle ou qu'il souhaite une poursuite d'études vers d'autres formations de l'enseignement supérieur.

Dans le cas d'une poursuite d'études, les modules complémentaires visent soit la poursuite d'études vers un niveau 2 de qualification, soit une poursuite d'études vers un niveau 1 de qualification. Dans l'un ou l'autre cas les capacités complémentaires attendues sont de nature fondamentale, transversale et disciplinaire.

Les modules complémentaires, quel que soit le parcours suivi par l'étudiant, font partie intégrante du diplôme universitaire de technologie.

### → Stages

En première année : 3 semaines avec contact clientèle

En seconde année : 9 semaines pour mener une mission dans une entreprise du secteur agroalimentaire ou à l'étranger.

### → Poursuite d'études

Le titulaire d'un diplôme universitaire de technologie peut éventuellement solliciter une admission dans une licence sur avis de la commission pédagogique ou poser sa candidature pour une licence professionnelle, dans un domaine compatible avec son D.U.T.

### → Débouchés professionnels

Les principales fonctions exercées par les étudiants qui choisissent d'entrer dans la vie active à l'issue des deux ans sont : Attaché commercial, conseiller clientèle, conseiller commercial, manager commercial, assistant chef de produit, assistant marketing, assistant chef de rayon,...

### → Renseignements

Chef de département :  
Frédéric CHEVET  
mél : frederic.chevet@univ-tours.fr  
tél. 02 47 36 75 70

Secrétariat  
tél : 02 47 36 75 43  
fax : 02 47 36 76 26  
mél : tc2a@univ-tours.fr

### → Maquette des enseignements

Semestre 1  
UE 11 : Découvrir l'environnement professionnel  
Organisation des entreprises  
Fondamentaux du marketing  
Concepts et stratégies marketing  
Economie générale 1  
Droit principes généraux  
Projet Personnel et Professionnel 1  
Etudes et recherches Commerciales 1

UE 12 : Identifier et communiquer  
Psychologie sociale de la communication  
Expression communication culture 1  
Anglais : L.V. de spécialité 1  
L.V. 2 : L.V. de spécialité 1  
Technologie de l'information et de la communication 1  
Négociation 1  
Introduction à la comptabilité  
Mathématiques et statistiques appliquées

UE 13 : Comprendre l'environnement agroalimentaire  
Biochimie des aliments  
Microbiologie des aliments  
Sociologie de l'alimentation  
Activités transversales

Semestre 2  
UE 21 : Traiter l'information  
Statistiques appliquées, probabilités  
Technologie de l'information et de la communication 2  
Environnement International 1 : marchés internationaux  
Distribution

Etudes et recherches Commerciales 2  
Droit des contrats et de la consommation

UE 22 : Agir sur les marchés  
Comptabilité de gestion  
Marketing opérationnel  
Communication commerciale 1  
Expression communication culture 2  
Anglais : L.V. de spécialité 2  
L.V. 2 : L.V. de spécialité 2

UE 23 : Se professionnaliser  
Négociation 2  
Projet Personnel et Professionnel 2  
Développement des compétences relationnelles  
Projet tutoré : conduite de projet  
Projet tutoré : description et planification de projet (120h)  
Stage professionnel 1

UE 24 : Comprendre l'environnement agroalimentaire  
Nutrition  
Droit de l'alimentation  
Productions animales et végétales  
Activités transversales

Semestre 3&4 : programme en cours de modification