



**GEA** GESTION DES ENTREPRISES ET DES ADMINISTRATIONS  
**GLT** GESTION LOGISTIQUE ET TRANSPORT  
**TECH DE CO** TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION  
**FPP** FORMATION PROFESSIONNELLE PERMANENTE



**BORDEAUX MONTESQUIEU**  
 UNIVERSITÉ MONTESQUIEU - BORDEAUX IV



Former

Agir

Apprendre

Entreprendre

<http://www.iut.u-bordeaux4.fr/techdeco>

**Tech**

**de**

**Co**

**D U T**

Soutenu par le Conseil Régional d'Aquitaine

**Diplôme Universitaire de Technologie**  
**TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**  
**- GROUPE SPORTIFS DE HAUT OU BON NIVEAU RÉGIONAL -**  
**B O R D E A U X**

L'IUT Bordeaux Montesquieu, composante de l'Université Bordeaux IV, dispense des formations universitaires professionnalisantes préparant aux métiers de la gestion, du management, du commerce et de la logistique.

Nos trois départements, Gestion des Entreprises et des Administrations (GEA), Gestion Logistique et Transport (GLT) et Techniques de Commercialisation (Tech de Co) forment de futurs acteurs de l'entreprise opérationnels, adaptables et capables d'initiative. Les diplômés d'IUT entrent directement dans la vie professionnelle ou poursuivent des études.

Les apports universitaires se traduisent par des enseignements de méthodologie, de culture générale, de conférences de méthode, et la réalisation du mémoire de fin d'études. Ils tendent à développer chez nos étudiants le sens de l'analyse, de la synthèse et les capacités de réflexion. Stages, études de cas, projets tutorés, interventions de professionnels visent à les doter des compétences opérationnelles indispensables à leurs futurs métiers.

Tout au long de la formation, l'étudiant identifie et formalise son Projet Personnel et Professionnel (3PE).

Parallèlement aux activités pédagogiques, nos étudiants ont l'opportunité de s'impliquer dans de nombreuses activités associatives et de mener des projets individuels et collectifs. Bureau des Etudiants (BDE), galas, engagement dans des manifestations culturelles et sportives, illustrent les temps forts de la vie étudiante en partenariat actif avec le réseau des anciens diplômés.

Annie LESPINASSE - Directrice de l'IUT Bordeaux Montesquieu

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

A un certain niveau de compétition, les rythmes de la pratique sportive peuvent compromettre l'investissement nécessaire à la réussite d'une formation universitaire. L'entraînement sportif intense et les études universitaires restent cependant conciliables avec un accompagnement adapté et individualisé des étudiants.

Par ailleurs, le cas des anciens sportifs en reconversion pose le problème de l'existence de formations adaptées capables de les préparer et de les accompagner dans la transition professionnelle souhaitée.

Depuis 2003, la formation **Techniques de Commercialisation - Groupe Sportifs**, offre ainsi aux sportifs l'opportunité d'obtenir en 2 ans le DUT Tech de Co au travers de cours dispensés uniquement le matin, les après-midi étant laissés libres pour les entraînements et compétitions. Les spécificités de la formation sont :

- La conformité au Programme Pédagogique National du DUT Tech de Co, rendue possible par des enseignements en groupe d'une vingtaine d'étudiants seulement.
- La mise en œuvre de travaux dirigés spécifiques et individualisés concourant à la définition par l'étudiant de son Projet Personnel et Professionnel (3PE), en relation éventuelle avec le monde sportif : réflexions sur les secteurs et métiers, projet de carrière, visites d'entreprises, management sportif,...
- La mise en œuvre de relations privilégiées avec différentes instances publiques et des entreprises du secteur sportif de la région aquitaine.

Jérôme LERAT-PYTLAK  
 Chef du Département Tech de Co

Christine BORDACHAR  
 Responsable Pédagogique

## CONTENU DES ETUDES

### ENSEIGNEMENT SUR 2 ANS

#### Semestre 1 :

économie générale, organisation de l'entreprise, principes généraux du droit, introduction à la comptabilité, introduction à la mercatique, logistique, bureautique T.I.C, mathématiques et statistiques appliquées, projet personnel et professionnel négociation-vente, expression communication, anglais, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement.

#### Semestre 2 :

mercatique fondamentale, projet personnel et professionnel, études et recherches commerciales, approche des marchés étrangers, informatique appliquée, statistiques appliquées et probabilités, comptabilité de gestion, communication commerciale, expression et culture, anglais, psychosociologie de la communication, distribution, droit et commerce, mercatique directe, négociation-vente, stage découverte de 3 semaines, projets tutorés, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement.

#### Semestre 3 :

mercatique opérationnelle, anglais, négociation-achat, techniques du commerce international, communication commerciale, droit et commerce, mercatique du point de vente, psychosociologie des organisations, projet personnel et professionnel, expression culture, statistiques et probabilités appliquées, animation de la force de vente, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement.

#### Semestre 4 :

stratégie-qualité, anglais, stratégies de distribution, gestion de la relation client, T.I.C et multimédia, économie, études et recherches commerciales, analyse financière, mercatique stratégique, projets tutorés, stage mémoire de 8 semaines, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement.

## DEBOUCHES

### INSERTION PROFESSIONNELLE OU POURSUITE D'ÉTUDES

Véritables généralistes de l'entreprise, les diplômés de Tech de Co sont adaptables et rapidement opérationnels. Ils ont vocation à devenir des négociateurs efficaces et des décideurs.

Les diplômés de Tech de Co sont présents dans tous les secteurs d'activités : banques, assurances, grande distribution, entreprises de production, de service, professions libérales,..., et occupent une grande diversité de fonctions :

- Cadre commercial,
- Acheteur,
- Chef de produit,
- Responsable import-export,
- Chef de publicité,
- Chargé de relations publiques,
- Chef de rayon,
- Chargé de clientèle,
- Conseiller commercial,...

## CONDITIONS D'ADMISSION

La formation est ouverte aux candidats :

#### Conditions scolaires :

- titulaires d'un baccalauréat général ou professionnel (toutes séries),
- ou d'un titre donnant équivalence (ex : D.A.E.U., Diplôme d'Accès aux Etudes Universitaires)
- ou pouvant justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans et bénéficier ainsi de la validation des acquis de l'expérience (VAE),
- ou issus de la formation d'Insertion à l'I.U.T. Bordeaux Montesquieu.

#### Conditions sportives :

- être ou avoir été répertorié sur les listes ministérielles de haut niveau ou espoir / partenaire d'entraînement, ou faire état d'un bon niveau régional (normes fédérales).

Qualités attendues chez les candidats : un niveau satisfaisant d'expression écrite et orale, une ouverture d'esprit, une faculté d'adaptation, l'aptitude à formuler un projet de carrière ou de poursuite d'études en cohérence avec la formation dispensée, une vraie motivation pour les métiers du commerce et de l'entreprise, une volonté de développer ses qualités de méthode et d'initiative, l'aptitude à l'écoute, à la communication et au travail d'équipe.

Le recrutement s'opère en trois étapes :

- 1- Etude du dossier scolaire et des références sportives, puis pour les candidats retenus,
- 2- Tests d'expression écrite et de mathématiques/logique,
- 3- Entretien individuel avec un jury composé d'enseignants, de responsables d'entreprises et de représentants du monde sportif, destiné à évaluer la motivation et la personnalité du candidat.