



Filière DUT Techniques de Gestion Commerciale (TGC)

Objectifs de la formation

Former en 2 ans des collaborateurs opérationnels dans les différents services commerciaux des entreprises industrielles, service ou de la distribution.

La formation permet d'acquérir un bon niveau tant pratique que théorique en marketing, vente, économie, droit, comptabilité, informatique, sans négliger les disciplines de culture générale : techniques d'expression, anglais, maths/stats...

Le titulaire du DUT Techniques de gestion Commerciale est amené à exercer des fonctions commerciales et marketing au sein d'entreprises de transports, de distribution, de l'industrie, d'assurance et des banques. Plus précisément, il assure des activités très diverses : vente, mercatique, publicité, promotion

Métiers et secteurs d'activité

Grande et Moyenne distribution : chef de rayon, responsable de secteur ...

Vente de produits : technico-commercial, chargé de clientèle ...

Services commerciaux et Marketing d'entreprises industrielles et de services : assistant marketing, chargé d'études ...

Banques et Assurances : conseiller financier, chargé de clientèle ...

Cabinets et bureaux de consulting : Réalisation des études de marché

Centres d'appel : Phoning et gestion des réclamations clients...

• **Poursuite des études au Maroc et à l'étranger :**

- Licence professionnelle
- Master spécialisé
- Grandes écoles

Organisation des études

Le premier semestre, d’enseignement totalisant 392 heures a pour objectif de donner à l’étudiant, d’une part, les connaissances de base en Marketing ,Comptabilité ,Economie et droit lui permettant de suivre les cours d’approfondissement et, d’autre part de le familiariser aux différentes techniques de communication, d’expression et de rédaction.

Le second semestre, (376 heures) permet à l’étudiant d’approfondir ses connaissances dans les domaines de gestion comptable et commerciale, en stratégie des entreprises, distribution, statistiques, études de marché.

Le troisième semestre, (376) heures, est constitué de 4 modules de spécialisation contenant des outils et techniques de gestion commerciale.

Le quatrième semestre, (296 heures), est constitué d’un module de spécialité appliquée dans différents secteurs d’activité (banques , assurances) et d’un module dédié aux techniques de gestion commerciale à l’international avec un projet de fin d’études . La formation s’achève par un stage de 8 semaines effectuée au sein d’une entreprise donnant lieu à la rédaction d’un rapport et une soutenance devant un jury

Contenu de la formation :

Semestre 1

Modules	Matières
M1 : Langues et TEC 1	Anglais, Espagnol, TEC
M2 : Environnement économique et juridique de l'entreprise	Introduction à l'étude du droit, Economie générale, Organisation des entreprises
M3 : Techniques quantitatives de	Mathématiques appliquées, Introduction à la comptabilité, Informatique appliquée
M4 : Gestion Démarche Marketing	Marketing fondamental, Marketing opérationnel

Semestre 2

Modules	Matières
M5 : Langues et TEC 2	Anglais, Espagnol, TEC
M6 : Gestion Comptable et Commerciale	Travaux de fin d'exercice, Analyse des coûts et des marges, Analyse financière
M7 : Stratégie - Distribution et logistique	Stratégie des entreprises, Distribution, Logistique des entreprises
M8 : Statistiques et informatique appliqués	Statistiques commerciales, Interfaces Web, Etudes de marché



Semestre 3

Modules	Matières
M9 : Outils de gestion commerciale	Logiciels de gestion commerciale, Bases de données commerciales, CRM&Qualité
M10 : Techniques de vente	Prospection et négociation commerciale, Gestion de la force de vente, Merchandising
M11 : Langues et Comm commerciale	Communication commerciale&MD, Anglais des affaires, Espagnol des affaires
M12 : Droit et Incoterms	Incoterms, Droit des affaires, Droit de travail

Semestre 4

Modules	Matières
M13 : Marketing Sectoriel	Marketing des services, Marketing bancaire, Marketing achat
M14 : Marketing et commerce international	Marketing International, Techniques du commerce international, Prospection des marchés étrangers
M15 : PFE	Sujet individuel ou binôme à développer
M16 : Stage de Fin d'Etudes	Stage en entreprise

