



Un DUT Techniques de commercialisation après STMG

publié le 12/12/2013

Descriptif :

Marie a réussi son baccalauréat STMG gestion au lycée l'année passée. Elle a décidé de s'orienter en DUT Techniques de Commercialisation à Châtelleraut.

Marie a réussi son baccalauréat STMG gestion au lycée l'année passée. Elle a décidé de s'orienter en DUT Techniques de Commercialisation à Châtelleraut (IUT rattaché à Poitiers).

Lors de sa venue, Marie a commencé par présenter les matières abordées à l'IUT. Economie, droit, gestion sont des matières connues par les élèves de STMG. L'économie est plus basée sur les théories économiques. La gestion est moins poussée qu'en terminale gestion, ce qui est normal en commercialisation. Marie est donc assez à l'aise dans cette matière. La mercatique est une matière nouvelle, il lui faut donc particulièrement la travailler. La matière qui semble la plus « déstabilisante » pour Marie est la psychosociologie, car il faut analyser le comportement des individus, il y a beaucoup de théories à apprendre. L'emploi du temps peut changer d'une semaine à l'autre, en septembre quelques semaines ont été jusqu'à 41 heures de cours, par contre en décembre le programme peut n'être que de 20 heures semaine. Les étudiants ont des dossiers de groupe à faire et doivent s'organiser pour travailler en autonomie. Il faut travailler à la maison bien sûr, mais Marie ne trouve pas cela plus difficile qu'en terminale, « il faut apprendre les cours régulièrement et faire ses exercices, c'est comme en terminale finalement ».

Les cours ont lieu en amphithéâtre mais surtout en groupe de travaux dirigés ou de travaux pratiques. Les groupes sont très solidaires, il existe une bonne ambiance de travail et un bon relationnel. « Finies les petites moqueries quand un camarade se trompe, les gens sont très sympas, il existe une véritable entre-aide entre nous. Chaque étudiant a un parcours qui lui est propre et apporte son aide aux autres. »

Marie va bientôt affronter ses premiers partiels, « un peu comme le bac, mais deux fois par an ». Sinon, il existe un contrôle continu. Il faut obtenir les deux semestres pour passer en deuxième année.

En fin d'année, Marie partira en stage pour quatre semaines. Elle est déjà à la recherche d'une entreprise. En attendant, elle s'exerce aux techniques de commercialisation. Elle devra proposer une action commerciale au service d'une entreprise, cette action se concrétisera par la création d'une affiche et d'un film promotionnel.