المدرسة العليا للتكنولوجيا - سلا
Ecole Supérieure de Technologie - Salé

جامعة محمد الخامس - الرباط
Université Mohammed V - Rabat

Diplôme Universitaire de Technologie

Techniques de Commercialisation et des Services (TCS)

Options :

- Techniques de Commercialisation (TC)
- Marketing Bancaire et Financier (MBF)

Département Techniques de Management

Département Techniques de Management

OBJECTIF

La mission fondamentale de la filière Techniques de Commercialisation et des Services «TCS» est de former des techniciens supérieurs dans les domaines du commerce et des services capables de s'insérer facilement et d'une manière opérationnelle dans les tissus socio-économiques.

Après un tronc commun de deux semestres, la filière TCS offre deux options, à savoir :

- **Techniques de Commercialisation (TC)**
- **Marketing Bancaire et Financier (MBF)**

La formation en TCS a été conçue en prenant compte les trois composantes de la compétence :

- **Le savoir :** Les enseignements dispensés permettent la maîtrise des techniques de commercialisation et de communication, le management des établissements bancaires et d'assurance ainsi que différents outils d'aide à la décision dans ce domaine.
- **Le savoir-faire :** Les visites en entreprises et les stages d'initiation et de fin de formation permettent de doter l'étudiant de compétences managériales et de capacités individuelles pour affronter des situations professionnelles concrètes et variées
- **Le savoir-être :** le développement du sens de communication et de l'esprit d'initiative, d'analyse et de synthèse.

DEBOUCHES DE LA FORMATION

Les lauréats peuvent travailler dans les secteurs de grande distribution, banques, assurances, entreprises industrielles… et occuper des postes de :

- Agent de banque ou d'assurance, chargé de contact-clientèle.
- Chef de produit.
- Commercial.
- Chargé de clientèle dans les sociétés de bourse, OPCVM.
- Conseiller clientèle.
- Conseiller financier.
- Attaché ou assistant commercial.

Les lauréats du DUT en TCS peuvent aussi poursuivre leurs études en Licence Professionnelle ou intégrer les intégrer les Ecoles de Commerce et de Gestion, les Universités et Ecoles Privées Nationales et Etrangères.

CONDITIONS D'ACCES ET PRE-REQUIS

Accès en semestre 1 :

- Etre titulaire du Baccalauréat Scientifique (Sc. Math., Sc. Exp.) ou Technique (Sc, Eco, TGC) ou un diplôme reconnu équivalent.
- Réussir la sélection basée sur les résultats obtenus au baccalauréat.

Accès en semestre 3 :

- Selon la capacité d'accueil de la filière.
- Satisfaire le prérequis des modules du troisième.
- Etude de dossier (par Option/filière).

Filière : Techniques de Commercialisation et des Services (TCS)

Cursus de formation

Semestre 1

Module	Intitulé du module	Matières	VH	Total
M1	Langues et Techniques d'Expression et de Communication (TEC)	• TEC • Langues Etrangères • Motricité et Activité de Découverte	30 50 20	100h
M2	Environnement Economique et Juridique de l'Entreprise	• Economie (Micro et Macro-économie) • Introduction à l'Etude de Droit • Organisation des Entreprises	40 30 30	100h
M3	Techniques Comptables et Financières	• Comptabilité des Opérations Courantes • Mathématiques Financières	40 60	100h
M4	Statistique et Informatique de base	• Bases de l'Informatique et Programmation VB1 • Statistique descriptive • Elément de probabilités	40 40 20	100h

Semestre 2

Module	Intitulé du module	Matières	VH	Total
M5	Langues et TEC	• TEC • Français • Anglais Thechnique	30 30 20	80h
M6	Comptabilité et Droit de l'Entreprise	• Travaux d'inventaire et logiciels de Comptabilité • Droit des Affaires	50 40	90h
M7	Démarche Marketing	• Marketing Fondamental • Marketing Opérationnel • Initiation aux techniques d'enquête	30 40 30	100h
M8	Mathématiques et Informatique	• Programmation VB 2 • Mathématiques appliquées • Eléments de bureautique	40 40 20	100h

Semestre 3 Option TC

Module	Intitulé du module	Matières	VH	Total VH
M09	Langues, PAVA et Développement Durable	• Langues Etrangères • Préparation à la Vie Active • Introduction au Développement Durable	60 20 20	100h
M10	Management	• Management • Psychosociologie des Organisations • Droit Social	60 20 20	100h
M11	Outils d'Aide à la Décision	• Statistique Mathématique • Recherche Commerciale et Analyse des Données • Finance d'entreprise	30 30 40	100h
M12	Base de Données et Commerce	• Bases de données et Développement Web • Commerce International • Gestion de la force de vente	40 30 30	100h

Semestre 4

Module	Intitulé du module	Matières	VH	Total
M13	Techniques commerciales	• Communication commerciale • Logistique et distribution • Négociation commerciale	30 30 30	90h
M14	Marketing Approfondi	• Marketing stratégique • Marketing sectoriel • Gestion de la Relation Client (CRM)	30 30 30	90h
M15	Projet de fin d'études			100h
M16	Stages	• Stage d'initiation • Stage technique		20j 40j

Semestre 3 Option MBF

Module	Intitulé du module	Matières	VH	Total
M09	Langues, PAVA et Développement Durable	• Langues Etrangères • Préparation à la Vie Active • Introduction au Développement Durable	60 20 20	100h
M10	Management	• Management • Psychosociologie des Organisations • Marketing Mix Bancaire	50 20 30	100h
M11	Base de Données et Outils d'Aide à la Décision	• Les Base de données et développement Web • Statistique Mathématique • Analyse des données	40 30 30	100h
M12	Economie Monétaire et Droit	• Economie monétaire • Droit Boursier, bancaire et des assurances • Droit social	30 50 20	90h

Semestre 4

Module	Intitulé du module	Matières	CM	Total
M13	Comptabilité Spécialisée et Gestion des Risques	• Comptabilité Bancaire et des Assurances • Comptabilité Analytique • Gestion des Risques Financiers	40 30 30	100h
M14	Techniques bancaires et fiscalité	• Techniques bancaires et Boursières • Diagnostic financier et Fiscalité des opérations de banque • Placements collectifs	40 40 20	100h
M15	Projet de fin d'Etudes			100h
M16	Stages	• Stage d'initiation • Stage technique		4s 8s

Avenue Le Prince Héritier, B.P. : 227 Salé - Médina - Maroc
Tél. : 212 (0) 5 37 88 15 61 / 62
Fax : 212 (0) 5 37 88 15 64
www.ests.ma - administration@ests.ma