

DUT

# Techniques de commercialisation



Site de Périgueux

**iut**  
de **BORDEAUX**



## Carte d'identité de la formation

### Diplôme

- › DUT - Diplôme universitaire de technologie

### Mention

- › Techniques de commercialisation

### Conditions d'accès

- › Être titulaire d'un baccalauréat, accès sur dossier et entretien
- › Un dossier doit être fait par cursus envisagé (classique ou en apprentissage)

### Durée et rythme de la formation

- › Deux ans répartis en quatre semestres
- › Pour la formation en apprentissage, le rythme de l'alternance est de 2 semaines à l'IUT et 4 semaines en entreprise

### Volume horaire

- › Entre 25 et 30 heures par semaine
- › Volume annuel : 960 heures (810 heures réparties en cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques + 150 heures de projets tutorés)
- › Pour la formation en apprentissage : 16 semaines à l'IUT et 36 semaines en entreprise

### Lieu de la formation

- › Campus Périgord - Périgueux

### Organisation de la formation

- › Le parcours de formation conduisant au DUT est constitué d'une majeure, qui garantit le cœur des compétences du DUT et de modules complémentaires destinés à compléter le parcours de l'étudiant, qu'il souhaite une insertion professionnelle ou une poursuite d'études vers d'autres formations de l'enseignement supérieur

### Organisation des enseignements

- › Cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques et projets tutorés

### Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu et régulier dans chacun des quatre semestres

### International

- › Possibilité de participer au programme Erasmus avec des universités partenaires

## Objectifs de la formation

Cette formation permet d'aborder toutes les notions commerciales, mercatiques et managériales guidant les décisions stratégiques des organisations : préparer l'action commerciale, réaliser des études de marchés, mettre en œuvre la stratégie marketing, construire un plan de marchéage, prospecter, mener un entretien commercial, suivre le client (B to B, B to C) et le fidéliser...

Le DUT Techniques de commercialisation permet de développer la polyvalence de l'étudiant à toutes les étapes de la commercialisation. Le diplômé opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, immobilier, import/export, transport, communication, événementiel, grande distribution, industrie...

### Dispositifs d'accompagnement

Pour faciliter l'adaptation et la transition lycée-DUT, chaque étudiant est suivi par l'enseignant tuteur sur les quatre semestres. Ce tutorat associé aux stages et projets tuteurés permet à l'étudiant de mieux constituer son projet personnel et professionnel.

### Qualités attendues

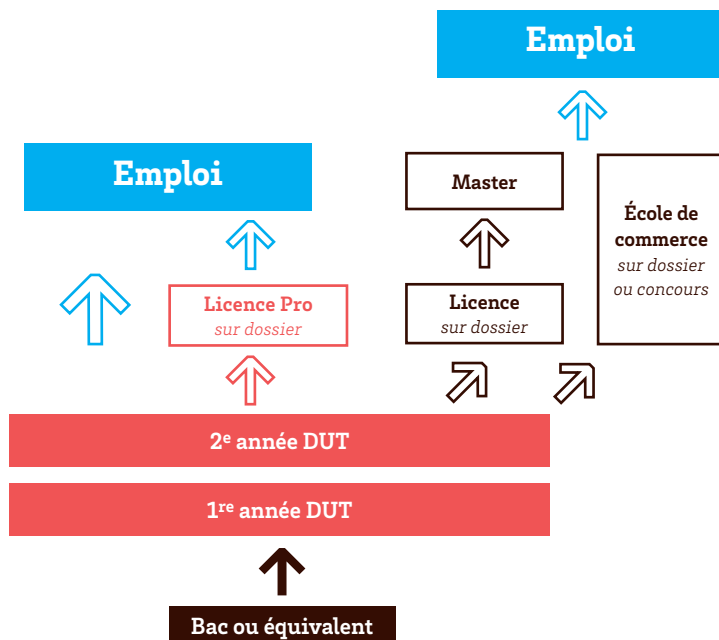
adaptabilité, autonomie, rigueur, esprit d'équipe, esprit d'ouverture et d'initiative, capacités relationnelles, goût du challenge et éthique

### Ouverture professionnelle

Un stage de deux semaines en première année et un stage de huit semaines minimum en fin de 2<sup>e</sup> année (avril/mai) sont obligatoires.

Les projets tutorés (300 heures de travail pour l'étudiant pour l'ensemble de la formation) ajoutent une dimension professionnelle aux acquis académiques. Ils permettent de développer des savoirs et savoir-faire, de mettre en pratique la méthodologie de conduite de projet, de favoriser la transdisciplinarité et de développer les compétences relationnelles.

## Quels parcours ?



## Matières enseignées

### 1<sup>re</sup> année :

- › Marketing
- › Études et recherches commerciales
- › Économie
- › Droit
- › Commerce international
- › Statistiques
- › Comptabilité
- › Négociation
- › Communication
- › Anglais

### 2<sup>e</sup> année :

- › Marketing et e-marketing
- › Gestion financière et budgétaire
- › Commerce international
- › Droit commercial et du travail
- › Économie
- › Management
- › Négociation
- › Logistique
- › Communication
- › Anglais



## Et après ?

### Quels métiers ?

- > commerciaux de la vente et de la distribution, de la communication et de la pub

### Et avec de l'expérience :

- > chef de produit
- > responsable de zone
- > directeur des ventes
- > responsable export
- > acheteur
- > chargé de développement commercial
- > responsable marketing
- > manager de département
- > gérant de magasin ou de PME
- > chef de publicité...

### Quelles fonctions ?

- > chargé de clientèle
- > manager
- > responsable de rayon
- > attaché commercial
- > conseiller commercial
- > assistant commercial
- > technico-commercial
- > négociateur
- > assistant marketing
- > chef de rayon
- > responsable commercial.

### Secteurs d'activités ?

- > grande distribution
- > banque assurance
- > immobilier
- > marketing
- > communication
- > événementiel...

## Infos pratiques

### Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Périgueux  
Département Techniques de  
commercialisation  
Campus Périgord  
Rond-point Suzanne Noël  
CS 21201  
24019 Périgueux cedex  
**iut.u-bordeaux.fr**

## Contacts

Pour toutes vos questions :

› **sur cette formation**

05 53 02 58 50  
tc.iutperigueux@u-bordeaux.fr

› **sur votre inscription**

Service formation et vie universitaire  
05 53 02 58 54  
fvu-perigueux@iut.u-bordeaux.fr



**En savoir +**

**[jechoisis.u-bordeaux.fr](http://jechoisis.u-bordeaux.fr)**

université  
de **BORDEAUX**