

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

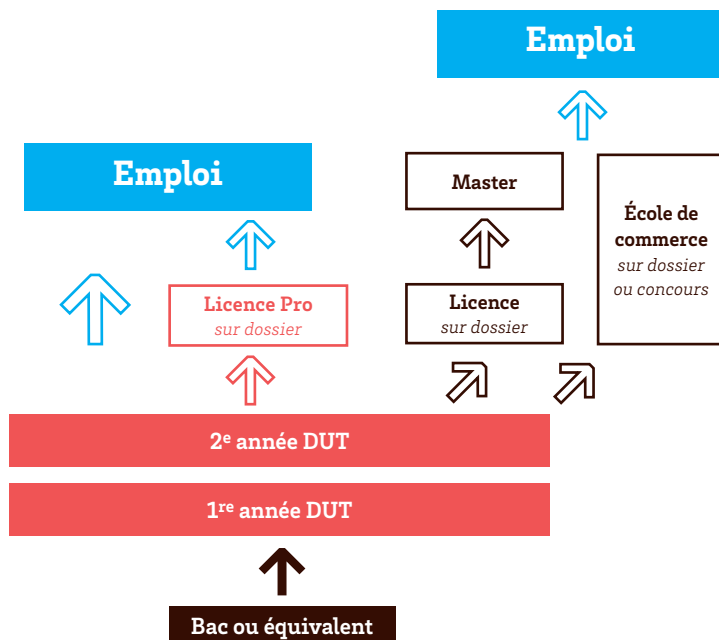
adaptabilité, autonomie, rigueur, esprit d'équipe, esprit d'ouverture et d'initiative, capacités relationnelles, goût du challenge et éthique

Ouverture professionnelle

Un stage de deux semaines en première année et un stage de huit semaines minimum en fin de 2^e 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^{re} année :

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

2^e 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-perigueux.u-bordeaux.fr

Candidature

Les candidatures se font à partir du site
internet de l'IUT : www.iut.u-bordeaux.fr

Contacts

Pour toute question sur la formation

05 53 02 58 50

techdeco-perigueux@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur les dispositifs
d'alternance, de reprises d'études et de VAE

Service formation continue et alternance

Antenne Périgueux

05 53 02 58 60

fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

jechoisis.u-bordeaux.fr

université
de **BORDEAUX**