

DUT - Techniques de Commercialisation

université
de BORDEAUX

Code :

LIEU DE FORMATION

IUT de Bordeaux-Site de
Périgueux
Campus Périgord
Rond Point Suzanne Noël
24019 Périgueux

Durée : 2 ans

CONTACT

Formation :
Pascal RICHARD
Responsable pédagogique
05 53 02 58 79
pascal.richard@u-bordeaux.fr

Alternance :
Chantal TROUILLET
Secrétaire
05 53 02 58 67
scoltc.iutperigueux@u-bordeaux.fr

[TÉLÉCHARGER LA FICHE
AU FORMAT CSV](#)

Périgueux

Le cycle, sur 2 années, permet d'acquérir les savoirs, les savoirs-faire et les savoirs-être propres au DUT TC grâce à l'alternance IUT (16 semaines/an) entreprise (36 semaines/an).

Objectifs

Les objectifs de la formation

En privilégiant la professionnalisation, le DUT Tech de Co en alternance forme des professionnels, polyvalents, rapidement opérationnels qui deviendront des cadres intervenant dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et vente, la relation client, etc. Ils ont pour vocation à devenir des décideurs et des négociateurs efficaces.

Insertion

Métiers accessibles

- »attaché et conseiller commercial
- »chargé de clientèle
- »assistant commercial
- »technico-commercial
- »négociateur
- »assistant marketing
- »chef de rayon
- »responsable commercial
- ... avec 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 gérant de PME
- »chef de publicité...

Secteurs d'activité

- »banque
- »assurance
- »gestion de patrimoine et immobilier
- »import-export
- »transport
- »communication
- »événementiel
- »grande distribution
- »commerce de détail
- »industrie

Contenus

Contenu de la formation

SEMESTRE 1

Économie générale, organisation de l'entreprise, droit : principes généraux, introduction à la comptabilité, fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, études et recherches commerciales, bureautique TIC, mathématiques et statistiques appliquées, négociation-vente, psychosociologie de la communication...

SEMESTRE 2

Mercatique stratégique et opérationnelle, études et recherches commerciales, environnement international, informatique appliquée, statistiques appliquées, probabilités, comptabilité de gestion, communication commerciale, distribution, droit des contrats et de la consommation, négociation-vente...

SEMESTRE 3

Environnement international, communication commerciale, droit commercial, mercatique du point de vente, statistiques et probabilités appliquées, droit du travail, gestion financière et budgétaire, logistique, économie, expression...

SEMESTRE 4

E-marketing, droit du travail, management de l'équipe commerciale,

psychologie sociale des organisations, entrepreneuriat, achat/qualité, stratégie d'entreprise...

À CHAQUE SEMESTRE

Langues étrangères de spécialité, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement, projet personnel et professionnel, expression et communication

Rythme d'alternance

2 semaines à l'IUT puis 4 semaines en entreprise

Admissions

Conditions d'accès

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme reconnu équivalent

Le recrutement s'opère en trois étapes

- 1- Étude du dossier scolaire de première et de terminale et du dossier de motivation.
- 2- Tests de culture générale et entretien
- 3- Signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise

Profil requis

- Curiosité, esprit d'ouverture
- Dynamisme, goût du challenge
- Adaptabilité, réactivité
- Polyvalence, rigueur, autonomie
- Esprit d'équipe et d'initiative, qualités relationnelles

Les +

Les plus de cette formation

- » Des pratiques pédagogiques innovantes (jeux d'entreprise, projets tuteurés...) impliquant les étudiants.
- » Des équipes pédagogiques composées d'enseignants et de professionnels d'entreprises.

