DUT - Techniques de Commercialisation

Bordeaux

Ce cycle donne l'opportunité, très valorisante sur le marché du travail, d'un acquis théorique fort propre au DUT, couplé à une expérience professionnelle en entreprise sur 2 ans.

Code :

LIEU DE FORMATION

IUT - Pôle universitaire de sciences de gestion
35 avenue Abadie

Accès > Tram A : station Jardin botanique
33072 Bordeaux Cedex

Durée : 2 ans

CONTACT

Formation :
Magalie DARTIGUELONGUE - Laurence CHEREL
Co-responsables pédagogiques
05 56 00 95 81
magalie.dartiguelongue@u-bordeaux.fr - laurence.cherel@u-bordeaux.fr

Alternance :
Geneviève MARTIN
05 56 00 95 69
genevieve.martin@u-bordeaux.fr

TÉLÉCHARGER LA FICHE AU FORMAT CSV

En savoir +

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

8 semaines / 8 semaines avec une journée par semaine en entreprise sur les périodes de formation à l'IUT

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 d'expression écrite, de mathématiques/logique, sur les spécificités de l'alternance et entretien avec un jury (enseignants et responsables d'entreprise)
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 impliquant les étudiants.

›› Des projets tutorés permettant des contacts réguliers avec le monde professionnel

›› Une construction et suivi du Projet professionnel et personnel (PPP) de l'alternant

›› Les 7 000 diplômés de Tech de Co Bordeaux constituent un réseau de professionnels pour un bon nombre de partenaires de la formation.

›› Une vie associative importante (onze associations étudiantes), des projets tutorés variés, responsabilisants qui permettent un travail en équipe en relation avec des professionnels.

›› Plus de 15 ans d'expérience en alternance

›› Une équipe d'enseignants permanents et vacataires habituée au rythme de l'alternance ; une proximité avec les étudiants ; des liens privilégiés avec les entreprises partenaires

Modifier cette formation