

DUT Techniques de Commercialisation en alternance

Objectifs

Les carrières débutent toutes à peu près au même niveau (représentants, conseiller commercial, stagiaire chef de rayon . . .). Elles peuvent ensuite conduire à des postes de responsabilité (responsable commercial de PME, directeur d'hypermarché, responsable d'agence bancaire) si les candidats allient aux capacités intellectuelles des qualités d'actions, du sens des contacts humains, d'ouverture d'esprit et de disponibilité.

Conditions d'accès

La formation est ouverte aux personnes justifiant d'un baccalauréat validé ou d'une validation des acquis de l'expérience.

L'admission définitive est acquise sous condition de l'obtention d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise (partenaire de l'IUT ou autre).

Les admissibles sont convoqués à une réunion d'information courant mai à l'IUT au cours de laquelle seront présentées les spécificités de l'apprentissage et les postes à pourvoir dans les entreprises partenaires.

Les modalités de candidature (CV, lettre de motivation ...) auprès des entreprises seront présentées également.

Les admissions sont prononcées par l'IUT au fur et à mesure des recrutements par les entreprises (à partir de juin) et dans la mesure des places disponibles.

Poursuite d'études

- > Ecole Supérieure de Commerce,
- > Licence de sciences de gestion suivie d'un Master,
- > Institut Universitaire Professionnalisé : 1re ou 2e année selon le dossier,
- > Universités étrangères partenaires de l'IUT en Grande-Bretagne, Irlande, Espagne, Allemagne, USA, Belgique, Pays-Bas, Finlande, Norvège, Danemark, Portugal, Italie...

Insertion professionnelle

Le DUT Techniques de commercialisation permet et de réussir dans les métiers :

- De la vente : chef de secteur, agent commercial, attaché commercial responsable commercial, chargé de clientèle, animateur de vente...

- Des achats : acheteur, gestionnaire de stock, responsable des approvisionnements...

- De la distribution : vendeur, chef de rayon, chef de groupe, responsable de magasin...

- Du marketing : chargés d'étude, responsable de communication, chef de produit, responsable marketing...

- Du conseil : gestionnaire de portefeuille, conseiller financier...

- Du développement économique : chargé de mission, chef de projet...

Infos pratiques

Institut Universitaire de Technologie de Quimper (IUT de Quimper) à Quimper

Ouvert en stage

Durée : 2 ans

Contacts

Responsable pédagogique

PIQUET Sébastien

Programme

1ère année

Semestre 1

Activités de synthèse 1er Semestre

Découverte environnement professionnel

- Environnement économique & juridique	
- Economie générale	21h
- Organisation de l'entreprise	24.5h
- Droit principes généraux	245h
- Gestion commerciale	
- Introduction à la comptabilité	21h
- Introduction à la mercatique	28h
- Logistique	

Outils du développement personnel & professionnel

- Outils méthodologiques	
- Bureautique TIC	245h
- Mathématiques appliquées	245h
- Jeu d'entreprise	21h
- Outils relation interpersonnelle	
- Négociation	35h
- Expression communication	24.5h
- Anglais LV1	26h
- LV2	
- ALLEMAND S1	
- Anglais renforcé S1	15h
- ESPAGNOL S1	15h

Sport TC A S1

Semestre 2

Activités de synthèse Semestre 2

Outils analyse mercatique

- Analyse des marchés	
- Mercatique fondamentale	
- Etudes & recherches commerciales	21h
- Approche marchés étrangers	21h
- Techniques de gestion	
- Informatique appliquée	
- Statistiques appliquées	17.5h
- Comptabilité de gestion	17.5h
- Anglais LV1 S2	22h
- LV2 S2	
- Allemand S2	
- Anglais renforcé S2	15h
- ESPAGNOL S2	15h

Outils relation commerciale

- Langages et communication	
- Communication commerciale	21h
- Culture et expression	21h
- Psychologie de la communication	17.5h
- Vente et distribution	
- Distribution	24.5h
- Droit et commerce	24.5h
- Mercatique directe	
- Négociation	
- Mémoire marketing	14h
- Oravente	17.5h

Activité sportive ou culturelle

2ème année

Semestre 3

UNITE D'ENSEIGNEMENT 31

- Etudes & recherches commerciales	
- Langues étrangères de spécialité - anglais	
- ANGLAIS SEMESTRE 3	24h
- LV2 SEMESTRE 3	
- ALLEMAND S3	
- Anglais renforcé S3	
- ESPAGNOL S3	15h
- Négociation vente-achats	
- Mercatique du point de vente	
- Mercatique opérationnelle	
- Mercatique stratégique	

UNIITE D'ENSEIGNEMENT 32

- Psychosociologie des organisations	
- Statistiques & probabilités appliquées	
- Animation de la force de vente	
- Droit du travail	
- Jeu d'entreprise	
- TIC & multimédia	
- Expression & Communication professionnelle	35h

Activités de synthèse Semestre 3

Sport TCA S3

Semestre 4

UE 41 COMPETENCES COMMERCIALES

- Stratégie-qualité	
- Langues étrangères de spécialité	
- ANGLAIS LV1 S4	24h
- LV2 S4	
- ALLEMAND S4	
- ANGLAIS RENFORCE S4	15h
- ESPAGNOL S4	15h
- Stratégies de distribution	
- Gestion de la relation client	
- Techniques du commerce international	

UE 42 MAITRISE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Problèmes économiques appliqués	
- Créa	
- Simulation de gestion	21h
- Communication commerciale	
- Gestion financière et budgétaire	17.5h
- Négociation-achat	
- Droit et commerce	

Mémoire de fin d'études

17.5h

Activités de synthèse Semestre 4

Activité sportive ou culturelle

Dernière mise à jour le 24 août 2020