

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.

Les candidats seront recrutés à la suite de l'examen de leur dossier "Admission Postbac" (admissibilité) et du recrutement par une entreprise partenaire (admission).

Poursuite d'études

- > Licence professionnelle ou générale,
- > 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 alternance
Durée : 2 ans

Programme

1ère année

Semestre 1

Activités de synthèse 1er Semestre

Découverte environnement professionnel

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

Outils du développement personnel & professionnel

- Outils méthodologiques
- Bureautique TIC
- Mathématiques appliquées
- Jeu d'entreprise
- Outils relation interpersonnelle
- Négociation
- Expression communication
- Anglais LV1
- LV2
- ALLEMAND S1
- Anglais renforcé S1
- ESPAGNOL S1

Sport TC A S1

Semestre 2

Activités de synthèse Semestre 2

Outils analyse mercatique

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

Outils relation commerciale

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

Activité sportive ou culturelle

2ème année

Semestre 3

UNITE D'ENSEIGNEMENT 31

- Etudes & recherches commerciales
- Langues étrangères de spécialité - anglais
- ANGLAIS SEMESTRE 3
- LV2 SEMESTRE 3
- ALLEMAND S3
- Anglais renforcé S3
- ESPAGNOL S3
- 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

Activités de synthèse Semestre 3

Sport TCA S3

Semestre 4

UE 41 COMPETENCES COMMERCIALES

- Stratégie-qualité
- Langues étrangères de spécialité
- ANGLAIS LV1 S4
- LV2 S4
- ALLEMAND S4
- ANGLAIS RENFORCE S4
- ESPAGNOL S4
- 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
- Communication commerciale
- Gestion financière et budgétaire
- Négociation-achat
- Droit et commerce

Mémoire de fin d'études

Activités de synthèse Semestre 4

Activité sportive ou culturelle

Dernière mise à jour le 03 mai 2016