



DUT Techniques de Commercialisation

Saint-Nazaire - Accessible en : contrat d'apprentissage

Objectif

Le diplôme universitaire de technologie (DUT) Techniques de commercialisation (TC) :

- Forme les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs dans un contexte international,
- Accompagne les étudiants dans un parcours universitaire professionnalisant,
- Prépare une insertion professionnelle de niveau III ou une poursuite d'études,
- Permet d'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion,
- Garantit une insertion professionnelle grâce à une formation tournée vers les entreprises au sein d'un solide réseau de partenaires.

Le DUT Techniques de Commercialisation est proposé en formation initiale et par apprentissage.

Ⓞ Rythme de la formation

Le DUT (2 ans) est organisé en 4 semestres.

Le temps de présence hebdomadaire moyen des étudiants en cours (CM, TD, TP) est d'environ 27 heures (7 heures de CM et 20 heures de TD), auquel il faut ajouter le travail personnel (projets tutorés, recherches bibliographiques, approfondissement de concepts...).

Ⓞ Effectifs attendus

Effectifs attendus à Saint-Nazaire : 180 en première année ; 140 en deuxième année.

Profil pour réussir

Ⓞ Formation requise

La formation en Techniques de Commercialisation s'adresse aux titulaires d'un baccalauréat, d'un DAEU ou d'une validation des acquis. L'apprentissage de deux langues étrangères est obligatoire : Anglais et Espagnol ou Allemand.

Ⓞ Centres d'intérêt

- Avoir le sens du contact, le goût des relations humaines.
- Aimer le monde de l'entreprise.

Ⓞ Qualités requises

- Qualités de communication et d'écoute.
- Ouverture d'esprit, une capacité d'adaptation et de synthèse.
- Goût de l'organisation et du travail en équipe.

Enjeux

Le diplômé TC est polyvalent, il intervient 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 la négociation vente, la relation client. Il opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, évènementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie.

Matières enseignées

Modules :

- Marketing, e-marketing, gestion de la relation client, études et recherches commerciales, géomarketing, négociation, animation de la force de vente, commerce international, exportation, distribution, gestion du point de vente, logistique, gestion, informatique, expression-communication, économie, droit, langues étrangères, organisation, mathématiques.

Stages :

- 3 semaines en première année avec pour objectif la participation à l'activité commerciale de l'entreprise.
- 8 semaines en fin de deuxième année avec pour objectif le développement des capacités d'analyse et de synthèse à travers la conduite d'une mission commerciale.

Projets tutorés :

- Les IUT-Entreprises, activités transversales, sont des associations loi 1901 composées de 4 à 6 étudiants. Elles fonctionnent comme de véritables entreprises. Les étudiants qui en sont les acteurs doivent mener à terme un projet commercial.

Que faire après ?

🕒 Débouchés à l'issue du DUT

Métiers et débouchés à la sortie de l'IUT : responsable d'un service achat, conseiller en études de marché, commercial, négociateur, technicien en publicité et vente, directeur adjoint d'un magasin à succursales, manager-produits dans la grande distribution, chef de rayon, adjoint au chef des ventes, conseiller clientèle, attaché commercial, conseiller commercial, assistant commercial, technico-commercial, négociateur, assistant marketing, chef de rayon, responsable commercial.

Les principaux métiers exercés par les diplômés DUT TC sont répertoriés dans le ROME (répertoire opérationnel des métiers et de l'emploi) sous les codes suivants :

- C pour les métiers commerciaux des secteurs banque, assurance et immobilier
- D pour les métiers de la vente et de la distribution
- E11-E14 pour les métiers de la communication et de la publicité
- G11-G12-G13 pour les métiers commerciaux du secteur touristique
- M pour les métiers commerciaux supports à l'entreprise

Cette liste est non exhaustive au regard de la diversité des secteurs dans lesquels l'activité commerciale s'exerce.

🕒 Poursuite d'étude possible

Près de 75% des titulaires du DUT TC poursuivent leurs études :

- Spécialisation dans un domaine spécifique : services financiers, gestion, achat, commerce international, informatique, etc.
- Spécialisation proposée par des entreprises partenaires : managers rayon, conseiller commercial services, commercialisation de véhicules automobiles, etc.

Université :

- Licences professionnelles
- Licence-Master de Sciences de Gestion

Ecoles :

- Ecoles Supérieures de Commerce et de Management
- Écoles spécialisées (Management culturel, marketing de l'événementiel, etc.) Le département TC est jumelé avec des universités étrangères. En fin de cycle, les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études dans le cadre du DUETI (Diplôme Universitaire d'Études Technologiques Internationales) dans les universités partenaires : Allemagne, Angleterre, Ecosse, Espagne, Irlande, Lettonie, Norvège

🕒 Domaines d'activité

Le DUT Techniques de Commercialisation ouvre aux emplois de commerciaux dans tous les secteurs d'activité. Les étudiants peuvent aussi prétendre aux emplois en amont du processus de vente dans les services marketing.

Avec expérience, le diplômé évolue vers des postes d'encadrement : 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 responsable régional des ventes, manager d'une équipe commerciale, animateur des ventes, directeur de magasin.....

Contacts

Renseignements

IUT de Saint-Nazaire - Département TC
58 rue Michel Ange - BP 420 - 44606 Saint-Nazaire CEDEX
E-mail : admitc@univ-nantes.fr
Secrétariat : 02 40 17 81 10

Informations complémentaires

<http://www.iut-sn.univ-nantes.fr>