

DUT

Techniques de commercialisation

Formation continue



Site de Bordeaux Bastide



Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › DUT Techniques de commercialisation

Conditions d'accès

- › Être inscrit comme demandeur d'emploi
- › Avoir au moins trois ans d'expérience professionnelle
- › Être titulaire d'un Bac ou équivalent (DAEU, VAP, VAE)
- › Avoir été retenu par le jury d'admission (dossier et entretien)
- › Peuvent également accéder à cette formation des salariés d'entreprises en reconversion, en congé formation (CIF), ou dans le cadre des plans de formation

Durée et rythme de la formation

- › Une année universitaire
- › Environ 26 semaines de cours
- › Le programme de formation continue Tech de co, est un programme dense, correspondant aux deux années d'études que suivent les étudiants bacheliers dans la filière classique. Il alterne travail individuel et de groupe

Volume horaire

- › Environ 30 heures par semaine

Volume annuel

- › 800 heures hors stage

Organisation de la formation

- › La formation permet aux étudiants de découvrir le domaine de la gestion dans ses dimensions professionnelles
- › Le programme permet aux demandeurs d'emploi de construire un projet de carrière, ou de compléter leur formation, par l'acquisition de compétences marketing et commerciales fortement demandées dans le monde du travail. Elle leur permet d'acquérir les outils de base indispensables dans les domaines du marketing de la vente et de la gestion qui, ajoutés à leurs connaissances du monde de l'entreprise pourront constituer pour eux un atout majeur sur le marché du travail

Organisation des enseignements

- › Mutualisation d'une partie des enseignements
- › Cours magistraux et travaux dirigés
- › Sous-groupes en anglais et informatique
- › Stage de 8 à 10 semaines

Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu et/ou contrôle terminal suivant les disciplines

International

- › Possibilité de faire le stage à l'international dans certains cas précis

Objectifs de la formation

- › Ce DUT a pour objectif de former 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-vente, la relation client, etc. Ils ont pour vocation à devenir des décideurs et des négociateurs efficaces.

Éléments de professionnalisation

- › Stage de 8 à 10 semaines donnant lieu à la rédaction d'un mémoire portant sur une problématique de l'entreprise d'accueil. Soutenance orale.
- › Simulation de gestion mettant l'étudiant dans de véritables conditions de vie d'une entreprise.
- › Construction et suivi du projet professionnel et personnel de l'étudiant.

Qualités attendues

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



Contenu des enseignements

UE 1

- › Activités transversales
- › Communication commerciale
- › Comptabilité
- › Distribution et logistique
- › Études et recherches commerciales
- › Marketing
- › Négociation
- › Organisation et psychologie sociale des entreprises

UE 2

- › Anglais
- › Développement des compétences relationnelles
- › Droit
- › Économie générale
- › Environnement international et intelligence économique
- › Expression Communication Culture
- › Statistiques appliquées et mathématiques financières
- › Technologies de l'information et de la communication

UE 3

- › Activités transversales
- › Anglais
- › Droit commercial
- › Droit du travail
- › Gestion financière
- › Projet personnel et professionnel
- › Psychologie sociale de la communication
- › Statistiques et probabilités appliquées
- › Technologie de l'information et de la communication
- › Conduite de projet

UE 4

- › Achat-Qualité
- › Commerce international
- › E-marketing
- › Entrepreneuriat
- › Management des équipes commerciales
- › Marketing direct et gestion de la relation client
- › Marketing opérationnel
- › Marketing du point de vente
- › Négociation vente
- › Stratégie

Dispositifs d'accompagnement

- Accompagnement à la reprise d'études par le responsable pédagogique (organisation, difficultés d'apprentissage, soutien psychologique, recherche de stage, élaboration du projet professionnel).
- Accompagnement d'un enseignant-conseil dans le cadre du stage et de la réalisation du mémoire de fin d'études.
- Sensibilisation aux techniques de recherche d'emploi.
- Des services et documents numériques en ligne (Intranet, ENT)

Quels parcours ?

Les diplômés du DUT Tech de CO Formation Continue peuvent, grâce à des compétences acquises en marketing, vente et gestion, accéder rapidement au marché de l'emploi ou sous certaines conditions poursuivre leurs études notamment en licence professionnelle.

Et après ?

Quels métiers ?

- › Attaché et conseiller commercial
- › Chargé de clientèle
- › Assistant commercial
- › Technico-commercial
- › Négociateur
- › Assistant marketing
- › Chef de rayon
- › Responsable commercial

Avec expériences ?

- › 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

en +

- › Les 8 000 diplômés de Tech de co Bordeaux constituent un réseau de professionnels pour un bon nombre de partenaires de la formation.
- › Une vie associative importante (11 associations étudiantes), des projets tutorés variés, responsabilisant qui permettent un travail en équipe en relation avec des professionnels.
- › Des pratiques pédagogiques innovantes (simulation de gestion, produit fil rouge) impliquant les étudiants.

Quels secteurs ?

- › Banque
- › Assurance
- › Gestion de patrimoine et immobilier
- › Import-export
- › Transport
- › Communication
- › Événementiel
- › Grande distribution
- › Commerce de détail
- › Industrie

Pré-requis

Le DUT Tech de co formation continue s'adresse à des adultes ayant déjà une expérience significative (3 ans minimum) dans le monde de l'entreprise quels qu'en soient les secteurs d'activité. Cette expérience leur permettra de mettre en perspective les connaissances et compétences qui leur seront enseignées au cours de la formation, tout en s'appuyant sur leur vécu professionnel. La formation leur favorisera ainsi une adaptation rapide aux évolutions des entreprises et du marché de l'emploi.



Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide
Département Techniques de
commercialisation
Pôle universitaire de sciences de gestion
35 avenue Abadie - CS 51412
33072 Bordeaux Cedex
iut.u-bordeaux.fr

Tram A > Arrêt Jardin botanique

Inscription

Candidature à partir du site de l'IUT de
Bordeaux à compter du mois de mars

Contacts

Pour toutes vos questions :

› **sur cette formation**

05 56 00 95 81
dut.formation.continue.techdeco@u-bordeaux.fr

› **sur votre inscription**

Service de la scolarité de l'IUT
scolarite@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

jechoisis.u-bordeaux.fr