

DUT

Techniques de commercialisation

Année spéciale



Site de Bordeaux-Bastide

iut
de **BORDEAUX**



Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › DUT Techniques de commercialisation

Conditions d'accès

- › Avoir validé au moins trois semestres d'un diplôme de 1^{er} cycle (L2, DUT, BTS...), ou être titulaire d'une licence, ou d'un master, ou satisfaire aux conditions requises pour bénéficier d'une équivalence de diplôme
- › Avoir été retenu par le jury d'admission (dossier et entretien)

Durée et rythme de la formation

- › Une année universitaire.
- › Environ 26 semaines de cours
- › Le programme de l'année spéciale 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

- › L'année spéciale permet aux étudiants de découvrir le domaine de la gestion dans ses dimensions professionnelles
- › Le programme permet aux étudiants de se réorienter dans leur projet de carrière, ou de compléter leur formation, par l'acquisition de compétences marketing et commerciales fortement demandées dans le monde du travail

Organisation des enseignements

- › Mutualisation des enseignements avec le cycle DUT Tech de co - Formation continue
- › Stage de 8 semaines en mars/avril

Contrôle des connaissances

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

International

- › Accueil d'étudiants Erasmus
- › Possibilité de partir dans le cadre d'une poursuite d'études dans une des universités partenaires en étant inscrits en Diplôme universitaire d'études technologiques internationales (DUETI) ou de bénéficier de programmes d'échanges (Erasmus ou internationaux hors-Europe - USA, Canada, Amérique latine, Asie,...) en licence professionnelle

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.

Qualités attendues

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

Éléments de professionnalisation

- Stage de 8 semaines donnant lieu à la rédaction d'un mémoire portant sur une problématique de l'entreprise d'accueil. Soutenance orale.
- Simulations 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.



Contenu des enseignements

UE 1

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

UE 2

- › Anglais
- › Développement des compétences relationnelles
- › Droit
- › Economie 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 d'un enseignant-référent dans le cadre du stage et de la réalisation du mémoire de fin d'études.
- Aide à l'élaboration du projet professionnel et personnel de l'étudiant.
- Sensibilisation aux techniques de recherche d'emploi.
- Des services et documents numériques en ligne (Intranet, ENT)

Quel parcours ?

Les diplômés du DUT Tech de co année spéciale peuvent, grâce à la double compétence acquise, accéder rapidement au marché de l'emploi ou alors 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

Quels secteurs ?

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

... 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...

Pré-requis

Le DUT Tech de co année spéciale s'adresse à des étudiants provenant d'origines les plus diverses (sciences, techniques, lettres, droit...) et de niveaux forts différents (de bac + 2 au 3^e cycle). L'année spéciale s'adresse en priorité à des étudiants qui n'ont pas fait d'études commerciales. Elle n'est donc pas une simple poursuite d'études et donne à l'étudiant une double compétence et favorise son adaptation rapide aux évolutions des entreprises.

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, responsabilisants qui permettent un travail en équipe en relation avec des professionnels.
- › Des pratiques pédagogiques innovantes (simulations de gestion, produit fil rouge) impliquant les étudiants.

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

Contacts

Pour toutes vos questions :

› **sur cette formation**

05 56 00 95 81
dut.annee.speciale.techdeco@u-bordeaux.fr

› **sur votre inscription**

Service formation et vie universitaire
05 56 00 95 56
fvu-bastide@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

jechoisis.u-bordeaux.fr

université
de **BORDEAUX**