

DUT

Techniques de commercialisation

DUT en 1 an



Site de Bordeaux-Bastide

iut
de **BORDEAUX**



Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › DUT Techniques de commercialisation

Conditions d'accès

- › En formation initiale :
 - étudiants de niveau bac +2 minimum (L2, DUT, BTS...) dans un domaine autre que commercial
- › En formation continue :
 - être inscrit comme demandeur d'emploi ou être salarié d'entreprise, en reconversion (congé de formation)
 - avoir au moins trois ans d'expérience professionnelle
 - être titulaire d'un Bac ou équivalent (DAEU, VAPP, VAE)
- › 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 du DUT Tech de Co en 1 an 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

- › Le DUT en 1 an permet aux étudiants et stagiaires de :
 - découvrir le domaine de la gestion dans ses dimensions professionnelles
 - de construire 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

- › Cours magistraux et travaux dirigés (travaux de groupes, individuels, présentation orale...)
- › Contrôle des connaissances : contrôle continu / contrôle terminal
- › Stage d'environ 8 semaines

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 d'environ 8 semaines donnant lieu à la rédaction d'un document écrit portant sur une mission réalisée ou une problématique en lien avec l'entreprise d'accueil.
- Soutenance orale
- Simulation de gestion mettant l'étudiant dans de véritables conditions de vie d'une entreprise (Business Games)
- Construction et suivi du projet professionnel et personnel de l'étudiant



Contenu des enseignements

- › Contenu des enseignements basé sur ceux du BUT 1ère année et 2ème année. Inclut des enseignements généraux (Anglais, Economie, droit, Statistiques et probabilités appliquées...) et spécifiques aux métiers commerciaux (Communication commerciale, Achat-Qualité, Commerce international, marketing, négociation...).

Dispositifs d'accompagnement

- Accompagnement à la réorientation et à la reprise d'études
- Accompagnement d'un enseignant-référent dans le cadre du stage.
- 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)

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

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

Quel parcours ?

Les diplômés du DUT Tech de Co en 1 an peuvent, grâce à des compétences acquises en marketing, vente et gestion :

- › accéder rapidement au marché de l'emploi
- › poursuivre leurs études en BUT 3 Tech de Co dans l'un des 4 parcours possibles (Marketing digital, e-business et entrepreneuriat, Business international : achats et vente, Marketing et management de point de vente, Business développement et gestion de la relation client), si leur niveau est jugé satisfaisant.

... 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 en 1 an s'adresse à des étudiants (en formation initiale) provenant d'origines les plus diverses (sciences, techniques, lettres, droit...) et de niveau bac + 2 minimum. Ce cycle s'adresse à des étudiants qui n'ont pas fait d'études commerciales. Il n'est donc pas une simple poursuite d'études et donne à l'étudiant soit la possibilité de se réorienter soit de faire l'acquisition d'une double compétence.

Le DUT Tech de Co en 1 an s'adresse également à des salariés ou des demandeurs d'emploi (en formation continue : reprise d'études/ reconversion) ayant déjà une expérience professionnelle 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.

Cette formation permet d'acquérir les outils de base indispensables dans les domaines du marketing, de la vente et de la gestion qui, ajoutés à leur découverte et à leur expérience du monde de l'entreprise pourront constituer un atout majeur sur le marché de l'emploi.

Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide
Département Techniques de
commercialisation
Pôle universitaire des sciences de gestion
35 avenue Abadie
CS 51412
33072 Bordeaux Cedex

Accès > Tram A : arrêt Jardin botanique
iut.u-bordeaux.fr

Candidature

Les candidatures se font à partir du site
internet de l'IUT : www.iut.u-bordeaux.fr

Contacts

Pour toute question sur la formation

05 56 00 95 81
techdeco-bordeaux@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur l'inscription

Service formation et vie universitaire
05 56 00 95 54
fvu-bastide@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur les dispositifs d'alternance, de reprises d'études et de VAE

Service formation continue et alternance
Antenne Bordeaux-Bastide
05 56 00 95 69
fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

jechoisis.u-bordeaux.fr

université
de **BORDEAUX**