

Diplôme Universitaire de Technologie



Techniques de commercialisation

Le DUT Techniques de commercialisation forme les étudiants aux techniques de gestion commerciale, les rendant aptes à occuper des postes évolutifs dans les domaines de la fonction commerciale. Il accompagne les étudiants dans un véritable parcours professionnalisant en favorisant les contacts avec les milieux professionnels et en développant leurs prises d'initiative.

Quels types de formation ?

Formation initiale

Comment s'organisent les études ?

La formation se déroule sur deux ans. La caractéristique fondamentale de l'enseignement des IUT est d'associer les ressources de l'Université à celles du milieu professionnel. Le corps enseignant est composé d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels.

L'acquisition des connaissances se fait par :

- cours magistraux et enseignements en groupes de travaux dirigés
- études de cas et jeux d'entreprise
- laboratoires de langues et techniques audiovisuelles

Chaque étudiant bénéficie d'un encadrement important de l'équipe pédagogique.

Les étudiants sont évalués par le contrôle continu des connaissances, la rédaction et la soutenance d'un rapport de stage en entreprise et la conduite d'un projet tutoré. L'assiduité à l'ensemble des enseignements est donc obligatoire.

Objectifs

Le DUT Techniques de commercialisation permet à l'étudiant d'acquérir l'ensemble des compétences indispensables pour s'orienter ensuite vers les métiers du commerce et du marketing, de l'industrie, des entreprises de service ou de la distribution. La formation est diversifiée, à la fois théorique et pratique. Elle associe culture générale, connaissances de l'entreprise et son environnement, acquisition des techniques commerciales pour permettre l'adaptabilité et la polyvalence des futurs diplômés.

Compétences visées

- Mettre en oeuvre une politique marketing et commerciale
- Communiquer à l'écrit et à l'oral y compris dans une langue étrangère
- Connaître les différents circuits de distribution
- Gérer un budget commercial
- Elaborer un argumentaire de vente et négocier avec ses interlocuteurs
- Analyser un marché sur le plan national et international et détecter les opportunités.

Après le DUT

Insertion professionnelle

Après le DUT Techniques de commercialisation, les étudiants peuvent accéder aux différents postes de la fonction commerciale dans les entreprises du secteur privé ou para-public :

- Attaché commercial
- Conseiller clientèle
- Chargé d'études
- Responsable commercial
- Chef de rayon
- Responsable achats

dans les secteurs industriels comme de services, tels que banque, assurance, distribution, tourisme, communication, immobilier...

Poursuites d'études

- Licences professionnelles (commerce, management...)
- Licences puis masters au sein d'une université en marketing, commerce, communication, etc.
- Ecoles de commerce, IAE

Les étudiants sont accompagnés dans l'élaboration de leur projet personnel et professionnel, tout au long de leur formation en DUT Techniques de Commercialisation.

Comment nous rejoindre ?

Recrutement sur dossier des bacheliers principalement issus des filières générales et technologiques. Un bon niveau d'ensemble est demandé et en particulier en anglais, français et mathématiques.

Une démarche unique pour se porter candidat (de janvier à mars) :

<https://www.parcoursup.fr>

Vous trouverez sur la plateforme Parcoursup les éléments du dossier à constituer. L'IUT de Paris est un établissement sélectif, attention à la motivation de votre candidature.

Droits d'inscription universitaire

Obligatoires, ils sont fixés chaque année par arrêté à paraître en juillet.

Comment nous contacter ?

Département Techniques de Commercialisation

01 76 53 48 83 et 48 84
secretariat-tc@iut.parisdescartes.fr

IUT de Paris

143, avenue de Versailles
75016 Paris
Tél : 01 76 53 47 00

www.iut.parisdescartes.fr

- M** Exelmans, Mirabeau, Eglise d'Auteuil, Chardon Lagache
- BUS** 22, 62, 72, PC1
- RER** Ligne C station Pont du Garigliano
- T** T3 station Pont du Garigliano

Le contenu pédagogique

Le programme se décline sur deux années.

► Compétences commerciales

- Marketing et e-marketing
- Études et recherches commerciales
- Négociation et Management de l'équipe commerciale
- Communication commerciale
- Distribution et Marketing du point de vente
- Gestion de la relation client et Marketing direct

► Connaissance de l'organisation de l'entreprise

- Droit
- Economie
- Gestion financière et comptabilité
- Logistique
- Psychologie sociale des organisations
- Organisation des entreprises
- Stratégie
- Technologies de l'information et de la communication
- Techniques du commerce international
- Entrepreneuriat
- Achat et qualité

► Culture générale

- Expression, communication et culture
- Anglais

- LV2 (Allemand / Espagnol / Italien / Espagnol débutant)
- Mathématiques et statistiques
- Psychologie sociale de la communication

► Projet personnel et professionnel

Le Projet Personnel et Professionnel aide l'étudiant à mener une réflexion sur son projet après le DUT. Il doit l'amener à mettre en adéquation ses souhaits professionnels, ses aspirations personnelles et ses capacités afin de concevoir un parcours de formation cohérent avec le ou les métiers choisis.

► Projets tutorés

Les projets tutorés sont réalisés par des groupes de cinq étudiants. Ils sont effectués dans le cadre de partenariats avec une entreprise ou une autre organisation. Les étudiants mettent en pratique les savoirs et savoir-faire ainsi que la méthodologie de conduite de projet.

► Stages

- Stage de 3 semaines minimum en semestre 2
- Stage de 8 semaines minimum en semestre 4



© IUT de Paris/service communication/novembre 2019. Photos DR
Document non contractuel / Ne pas jeter sur la voie publique.

