

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - TC

Université d'Angers - IUT d' Angers

4 boulevard Lavoisier
49016 ANGERS CEDEX 01 BP 42018

Tél : 02-44-68-87-00

Mail : re.iut@univ-angers.fr (<mailto:re.iut@univ-angers.fr>)

Site web : <http://www.iut.univ-angers.fr> (<http://www.iut.univ-angers.fr>)

Date et lieu

- Du 01/09/2020 au 30/06/2022
- Inscription permanente : Non
- Angers

Inscriptions

- Ouvert

Coût

- Dispositifs :
 - Compte personnel de formation (CPF) - Code 244599
 - Transitions collectives (Transco)
 - Apprentissage - contrat d'apprentissage
- Consulter la fiche détaillée sur le site de l'établissement (<http://www.univ-angers.fr/fr/formation/offre-de-formation/diplome-universitaire-de-technologie-dut-DUT/droit-economie-gestion-02/dut-techniques-de-commercialisation-program-dut-techniques-de-commercialisation.html>)

Modalités

 Formation adulte

 Contrat d'apprentissage

▼ Objectifs

Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks.

Il exerce surtout ses fonctions dans la grande distribution, l'industrie ou la banque, ou dans une société de transport ou d'assurances. En début de carrière, il occupe généralement un poste de commercial, de représentant, de chargé de clientèle ou de chef de rayon. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il connaît le droit commercial, la comptabilité générale et analytique, les logiciels de Bureautique et de gestion. En gestion commerciale, il est capable d'utiliser les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de l'exportation. Au cours de sa formation, il a pu explorer plus particulièrement un secteur (le tourisme par exemple) ou une gamme de produits (produits alimentaires, produits bancaires...).

▼ Programme

L'enseignement de base (cours, TD et TP) est découpé en modules, dont 75 % sont consacrés aux compétences commerciales.

- Environnement professionnel : économie, droit, gestion commerciale, financière et budgétaire, négociation-achat, mercatique.
- Outils de développement personnel et professionnel : bureautique, maths appliquées, négociation-vente, langue(s) de spécialité, psycho-sociologie des organisations, expression communication, etc.
- Mercatique (les facteurs d'influence du comportement du consommateur) : analyse des marchés, segmentation de la demande, ciblage et positionnement, etc. ; techniques de gestion, langages et communication, vente et distribution (circuits, marques, consumérisme), négociation-vente.
- Compétences commerciales : techniques et outils de la relation client, comptabilité-gestion, stratégie qualité, droit et commerce, point de vente, animation de la force de vente (recrutement, objectifs, rémunération, valorisation), stratégies de distribution, techniques du commerce international (prix, transport, financement, douanes), etc.

NB : un projet interdisciplinaire débouchant sur une réalisation concrète, le projet tutoré, et un stage de 10 semaines en entreprise suivi d'un mémoire ou d'un rapport de stage font partie intégrante de la formation.

▼ Résultats attendus

Les objectifs :

Le DUT TC forme des commerciaux polyvalents immédiatement opérationnels et capables de conduire une mission commerciale dans toutes ses implications : prospection, analyse mercatique (y compris à l'export), mise en place d'un plan de communication commerciale, d'une stratégie de fidélisation, maîtrise de la distribution, de la dimension financière de l'entreprise, des calculs de coût et bien entendu de l'anglais commercial ; négociation et vente, logistique, etc.

Les débouchés :

Le diplômé s'insère comme agent commercial, chef de rayon, assistant marketing ou achats, etc., la vente, la distribution et la commercialisation représentant l'essentiel des débouchés.

Chaque IUT mettant sur pied ses enseignements complémentaires, l'orientation peut se faire en fonction du tissu économique local et de ses débouchés : banque, assurance, agroalimentaire, négociation vente/achat, international, etc.

▼ Mode d'accès

L'accès au DUT se fait sur bac, dossier, entretien, voire tests ; le plus souvent bac général ou bac techno STG. En année spéciale (la durée de la formation est de un an), il faut avoir validé 60 crédits européens ou suivi un enseignement supérieur de 2 ans et passer devant un jury d'admission.

▼ Plus de détails

- Formation en présentiel
- Validation : DUT techniques de commercialisation - TC (<http://www.intercariforef.org/formations/certification-81401.html>)
- Niveau de formation :
 - en entrée : BAC, BAC PRO, BP ou équivalent
 - en sortie : BTS, DUT ou équivalent
- Durée de la formation :
 - en centre : 1400 h
- Formacode principal : Technico-commercial