DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

ACCESSIBLE ALTERNANCE PAR LA VOIE DE L'

Un diplôme universitaire généraliste axé sur les métiers du commerce.

Formation initiale **Formation continue** **Contrat d'apprentissage**

Présentation et Objectifs :

Le DUT TC prépare en deux ans les étudiants à des postes de collaborateurs qualifiés de services commerciaux d'entreprises artisanales, industrielles ou commerciales (marketing, vente, distribution, commerce international). Certains étudiants créent ou reprennent une entreprise.
La formation vise à doter les étudiants de solides compétences professionnelles et d'une bonne culture générale afin de faciliter leur insertion et leur adaptabilité au monde du travail.

Organisation de la formation :

L'enseignement se déroule en trois étapes complémentaires :
• Une formation générale (Droit, Economie, Organisation de l'entreprise, Psychologie, Techniques d'expression, Langues) ;
• Une formation commerciale (Négociation, Marketing, Distribution, Commerce international, Publicité, Logistique) ;
• Une formation technique transversale (Statistiques, Comptabilité/Finance, Informatique).
Ces différentes étapes sont couplées à des stages et à des projets commerciaux qui assurent une solide montée en compétences des étudiants au cours des quatre semestres du DUT.

Le diplôme peut être préparé :

• **En formation initiale :** présence permanente à l'IUT pendant deux ans.

• **En alternance :** chaque année, présence alternée de 19 semaines en centre et 30 semaines en entreprise avec le rythme d'alternance suivant : 2 jours en entreprise et 3 jours en formation, puis l'inverse la semaine suivante (en partenariat avec le CFA ENSUP LR Sud de France).

Candidature :

Procédure sur la plateforme Parcoursup (plus d'informations sur le site internet de l'IUT).
Conditions de sélection : Baccalauréat ES, S, STMG, L (DUT) ou Bac+2 (année spéciale) avec examen du dossier.
Spécialités très adaptées : Mathématiques, Sciences économiques et sociales, Langues, littératures et cultures étrangères, Histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques, Numérique et sciences informatiques.
Spécialité adaptée : Humanités, littérature et philosophie.
En apprentissage : des entretiens de recrutement avec l'entreprise complètent la sélection. Les candidats doivent être âgés de moins de 26 ans.

Débouchés et métiers :

La polyvalence de la formation conduit les étudiants diplômés du département à évoluer dans le cadre :
• de la grande distribution,
• des banques,
• de l'industrie,
• du commerce,
• de l'import-export,
• des assurances,
• de la communication,
• de la publicité, etc...

Vers des fonctions variées telles que :
• chef de rayon,
• responsable des achats,
• conseiller de clientèle,
• chargé d'études,
• conseiller marketing,
• attaché commercial, etc...

Contact :

Secrétariat du département Techniques de Commercialisation
Tél. : 04 99 58 51 40 • Courriel : iutms-techdeco@umontpellier.fr

CFA Régional de l'enseignement supérieur Sud de France en Languedoc-Roussillon
Apprentissage • Tél. : 04 99 58 52 35 • Courriel : cfa@ensuplr.fr

+ d'INFOS SUR :
www.iut-montpellier-sete.fr
www.iut.fr

SERVICE FORMATION CONTINUE
UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

I.U.T MONTPELLIER - SETE

2020/2021

Retrouvez tout le programme sur www.enseignementsup-recherche.gouv.fr

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

• Commerce • Marketing • Communication • Négociation
• Vente • Stratégie • Gestion • International

MATIÈRES ÉTUDIÉES

Axe 1 : Culture générale (38%)

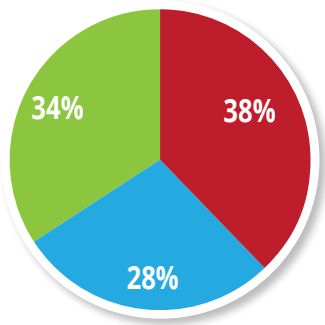
LV1 (Anglais) - LV2 47%,
Expression et Culture 19%
Statistiques 14%,
Economie 10%,
Psychologie 10%

Axe 2 : L'entreprise dans son environnement (28%)

Droit 26%, Organisation et stratégie 19%,
Informatique 19%, Finance et comptabilité 19%,
Management-GRH 13%, Conduite de projet 4%

Axe 3 : Les techniques commerciales (34%)

Marketing 37%, Négociation 16%
Commerce International 16%, Communication 11%
Distribution 10%, Achat/logistique 10%

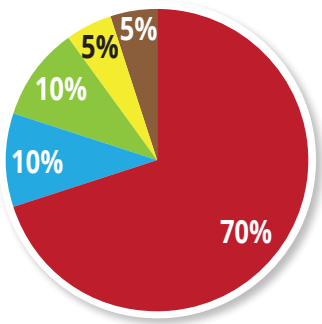


COMPÉTENCES

• Mener un diagnostic commercial pour proposer des orientations stratégiques et opérationnelles efficaces.
• Bâtir un plan de commercialisation et de communication en utilisant tous les outils du marketing (marketing direct, GRC) et du web.
• Gérer et développer un portefeuille clients.
• Piloter un entretien de vente et établir une proposition commerciale adaptée.

L'APRÈS DUT

Licence ERASMUS
Ecole de commerce
Licence générale
Licence professionnelle
Autre (emploi,...)



EXEMPLES DE STAGES

• Prospection commerciale et gestion de la relation client (Campings Sandaya).
• Enquête de satisfaction et audit de la communication de la carte été jeunes (Mairie de Montpellier).
• Assistant presse-événementiel pour la communication et la promotion du FISE de Montpellier (Hurricane Agency).
• Optimisation du merchandising et promotion des ventes d'un magasin (Kookai Montpellier).

EXEMPLES DE PROJETS

• Mise au point, lancement et promotion d'une application mobile de covoiturage (En Voiture Simone).
• Projet humanitaire à l'international visant à équiper des écoles du Burkina Faso en purificateurs d'eau (Eau de là).
• Création et lancement d'une entreprise de fabrication de prêt-à-porter et d'accessoires de mode.

LES ATOUTS DU DUT TC DE MONTPELLIER

• Une formation appliquée qui met l'accent sur la mise en situation concrète au travers d'études de cas, de travaux de groupes, de stages et de projets étudiants.
• Des enseignements professionnels assurés par une vingtaine d'enseignants et plus de 50 intervenants professionnels qui apportent leur expérience et leur expertise appliquée.
• Des réalisations étudiantes reconnues au niveau professionnel et régulièrement récompensées lors de concours commerciaux (concours des DCF) ou de création publicitaire (Europubliciades)
• Des entreprises partenaires qui réaffirment chaque année leur confiance en proposant des missions et des stages à nos étudiants.
• Des partenaires à l'étranger qui accueillent tous les ans les 2/3 de nos étudiants pour réaliser leur L3 (plus de 50 universités et écoles situées aux USA, en Australie, au Canada, en Angleterre,...).
• Une formation ouverte qui accueille chaque année des sportifs de haut niveau avec un cursus adapté leur permettant de concilier rythme sportif et universitaire.