

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

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

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.

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.

➤➤➤ Debouches

Le diplômé s'insère comme agent commercial, chef de rayon, assistant marketing ou achats.

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.

Métiers accessibles

- agent(e) général(e) d'assurances
- assistant(e) commercial(e)
- attaché(e) commercial(e)
- chargé(e) de clientèle banque
- chef de rayon
- chef des ventes
- commerçant(e) en alimentation
- commercial(e) export
- directeur(trice) de magasin à grande surface
- gestionnaire de contrats d'assurance
- responsable de la promotion des ventes
- technico-commercial(e) en agroalimentaire
- télévendeur(euse)
- vendeur(euse)

Stages

10 semaines minimum sur 2 ans, suivies d'un mémoire ou rapport de stage et d'une soutenance devant un jury

➤➤➤ Acces a l a formation

- BAC ES, L, STMG, S

➤➤➤ Pr ogramme

La formation dure 2 ans

1 ^{er} SEMESTRE (15 semaines)		
Unités d'enseignement	Horaires	Coeff.
Découverte de l'environnement professionnel (économique, juridique, gestion commerciale de l'entreprise)	170h	6
Outils du développement personnel et professionnel (outils méthodologiques et de relation interpersonnelle)	190h	6
Adaptation à l'environnement professionnel	30h	-
Apprendre à travailler autrement	35h	-

2 ^{ème} SEMESTRE (15 semaines)		
Unités d'enseignement	Horaires	Coeff.
Outils d'analyse mercatique (analyse de marchés, techniques de gestion)	150h	7
Outils de relation commerciale (Langues, communication, vente et distribution)	210h	8
Stage	> 2 sem.	1
Projet tutoré		1
Adaptation à l'environnement professionnel	30h	-
Apprendre à travailler autrement	35h	-

3 ^{ème} SEMESTRE (15 semaines)		
Unités d'enseignement	Horaires	Coeff.
Cœur de compétences commerciales (outils de relation clients, technique commerciale)	210h	7
Insertion professionnelle DUT (compétences opérationnelles, développement aptitudes personnelles)	115h	6
Adaptation à l'environnement professionnel	25h	-
Apprendre à travailler autrement	35h	-

4 ^{ème} SEMESTRE (15 semaines)		
Unités d'enseignement	Horaires	Coeff.
Cœur de compétences commerciales (technique commerciale avancées, outils de relation clients)	175h	5
Insertion professionnelle DUT (maîtrise de l'environnement professionnel, activités professionnelles)	140h	5
Stage	8 sem. minimum	3
Projet tutoré		2
Adaptation à l'environnement professionnel	35h	-
Apprendre à travailler autrement	35h	-

L'évaluation se fait en contrôle continu. Pour valider un semestre, il faut avoir validé le précédent et obtenir une moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des matières et une moyenne de 8/20 à chacune des UE. Le DUT est délivré après validation du 4^{ème} semestre.

L'obtention du DUT confère l'attribution de 120 crédits. Chaque semestre équivaut à 30 crédits.

Matier es

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.

Pour suites d'études

En Licence

- Licence administration économique et sociale
- Licence sciences de gestion

En Licence professionnelle

- assurance, banque, finance spécialité banque, assurance - Université de Poitiers, IUT de Niort (79)
- commerce spécialité commerce, distribution - Université de Clermont Ferrand (63)
- commerce spécialité commerce et vente appliqués à l'industrie, formation de technico-commerciaux - IUT du Havre (76)
- commerce spécialité commercialisation de matériel de travaux publics et véhicules industriels - IUT de Caen (14)
- commerce spécialité e-commerce, e-marketing - IUT de Roubaix (59)
- commerce spécialité marketing des produits financiers et d'assurance - IUT de Dunkerque (59)
- commerce spécialité marketing et commercialisation des services - IUT de Saint-Etienne (42)

Mais aussi

- Diplôme de l'Ecole supérieure de commerce
- Bachelor en marketing et affaires internationales
- Bachelor in Business and Management (EGC)

Ou se former

11 Carcassonne

IUT de Carcassonne - Université Via Domitia Perpignan

34 Béziers

IUT de Béziers

CFA Université Montpellier II Site de Béziers - Métiers commerciaux (Crédit agricole, France Telecom, grande distribution, services commerciaux des entreprises)

34 Montpellier

IUT de Montpellier

CFA Université Montpellier II - Métiers commerciaux (Crédit agricole, France Telecom, grande distribution, services commerciaux des entreprises)

En savoir pl us

- Diplômes Du CAP au BTS/DUT
- Dossiers Après le bac
- Dossiers Le dico des métiers
- Dossiers Le guide de commerce
- Infosup Après un BTS ou un DUT
- Parcours Les métiers du marketing, de la vente et de la publicité
- Parcours Les métiers de la banque et de l'assurance

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.