

➤ **LIEU DE LA FORMATION**

Site de Cannes

➤ **COORDONNÉES**

Adresse : UT Nice-Côte d'Azur
Département TC Cannes
54, rue de Cannes
06150 Cannes la Bocca

Tél. : 04 93 90 53 50

Fax : 04 93 90 53 52

E-mail : tcc-info@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

DUT (Diplôme Universitaire de Technologie)
**Techniques de
Commercialisation**
orientation Marketing du Tourisme





Cette formation prépare les étudiants aux carrières commerciales liées aux activités de tout type d'entreprise et plus particulièrement à celles relevant des domaines liés au tourisme et à l'événementiel. Son originalité tient au fait qu'elle est à la fois générale, commerciale et professionnalisée. Originale, car le savoir, la culture générale et les techniques de communication sont privilégiées ; commerciale car elle fournit une connaissance approfondie des techniques de marketing et de négociation ; et enfin professionnalisée car elle est dispensée par de nombreux professionnels.

POUR QUI, POUR QUOI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Bac +2 : ES, S, L, STG

Sélection : Examen du dossier et entretien sur convocation

Après le DUT

Insertion professionnelle - Métiers

Cette formation assure des débouchés dans les secteurs du commerce, du tourisme et de l'événementiel : Conseiller commercial, chargé de clientèle, chef de publicité, assistant marketing, chef de rayon, concepteur de produits touristiques, chef de projet événementiel, animateur...

Poursuite d'études courtes

Licences Professionnelles : «Management et Ingénierie du Tourisme», «Banque, Assurance, Finance», «Management et Commercialisation des Biens et Services Immobiliers» ...

Poursuite d'études longues

IUP (tourisme, économie d'entreprise, droit); Ecole Supérieure de Commerce et de Gestion ; Licence/Master de Droit et Sciences Economiques ; Institut d'Etudes Politiques, Ecole de publicité

Préparation du diplôme

Formation initiale

En alternance en apprentissage (1 semaine cours / 1 semaine entreprise)

Stages

Durée : 11 semaines

LE + DE LA FORMATION

- › Une forte professionnalisation : Présentation de leur métier par des professionnels, 2 stages, deux projets tutorés.
- › Une orientation tourisme par des modules supplémentaires : Organisation, Distribution, Promotion et marketing du tourisme - Conception de produit, Initiation à la vidéo - Deux langues vivantes.

LE PROGRAMME



Semestre 1

› DÉCOUVERTE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Environnement économique et juridique
Gestion commerciale de l'entreprise

› OUTILS DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

Outils méthodologiques
Outils de la relation interpersonnelle

Semestre 2

› OUTILS DE L'ANALYSE MERCATIQUE

Analyse des marchés - Techniques de gestion

› OUTILS DE LA RELATION COMMERCIALE

Langages et communication - Ventes et distribution - Activités professionnelles.
A l'issue du 2^{ème} semestre, plusieurs parcours sont possibles pour l'insertion rapide dans le monde du travail ou la poursuite d'études longues (Master, Écoles de commerce...)

Semestre 3

› COEUR DES COMPÉTENCES COMMERCIALES

Mercatique opérationnelle - Négociation - Vente - Mercatique du point de vente - Techniques du commerce international - Communication commerciale - Droit et Commerce

› DÉVELOPPEMENT APTITUDES PERSONNELLES COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES

Tronc commun : Techniques commerciales - Outils de la relation Client - ...
Parcours insertion rapide : Psychosociologie des organisations - Animation de la force de vente - ...
Parcours poursuite d'études longues : Environnement international et commercial - Culture générale - ...

Semestre 4

› COEUR DES COMPÉTENCES COMMERCIALES

Stratégie - Qualité - Distribution - Gestion de la relation client - T.I.C. et multimédia

› MAÎTRISE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Tronc commun : Techniques Commerciales avancées - Analyse financière - ...
Parcours insertion rapide : Infographie - Etudes et Recherches commerciales - ...
Parcours poursuite d'études longues : Economie - Mathématiques - ...