

» LIEU DE LA FORMATION

Site de Nice

» COORDONNÉES FORMATION INITIALE

Adresse : IUT Nice-Côte d'Azur
Département TC Nice
41, bd Napoléon III
06206 Nice cedex III

Tél. : 04 97 25 82 44

Fax : 04 97 25 83 32

E-mail : joseph@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

» COORDONNÉES FORMATION EN ALTERNANCE

Secrétariat TC : 04 97 25 83 10

Secrétariat CFA aux métiers commerciaux et financiers : Sophie Ménart : 04 97 25 83 18

E-mail : sophie.menard@difcam.com

DUT (Diplôme Universitaire de Technologie) Techniques de Commercialisation





Cette formation est fondée sur un double impératif : fournir aux étudiants une connaissance approfondie des techniques commerciales afin de leur permettre d'utiliser en entreprise, leurs acquis théoriques et de les préparer à assumer rapidement des responsabilités, en particulier dans le cadre du projet tutoré et du stage en entreprise ou au sein des différentes associations.

Cet enseignement fait aussi une large place aux techniques d'expression et de communication par le biais de travaux de groupe et d'outils pédagogiques de dernières générations. Deux langues vivantes sont obligatoires, l'Anglais et au choix l'Espagnol, l'Italien, l'Allemand.

POUR QUI, POUR QUOI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Bac : Toutes séries

Sélection : Examen du dossier et éventuellement entretien sur convocation

Après le DUT

Insertion professionnelle - Métiers

Chef de service des achats, directeur des approvisionnements, agent commercial, chef des ventes, directeur commercial, chef de produits, responsable de gestion des stocks, assistant marketing, chef de service commercial, chef de rayon, chef de service publicité, responsable de service exportation, conseiller financier...

Poursuite d'études courtes

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

Poursuite d'études longues

Ecoles de Commerce et de Gestion, Licence/Master, IUP, AES, Droit, Sciences Economiques, MSG.

Préparation du diplôme

Formation initiale

En alternance en apprentissage

(4 semaines à l'IUT - 4 semaines en entreprise)

Stages

Durée : 11 semaines

LE + DE LA FORMATION

Pendant les 4 semestres :

- > Stage (3 + 8 semaines minimum)
- > Projets tutorés
- > Langues étrangères
- > Définition d'un Projet Personnel et Professionnel
- > Adaptation à l'environnement professionnel

LE PROGRAMME

> Semestre 1

• DÉCOUVERTE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Environnement économique et juridique :

Économie générale - Organisation de l'entreprise - Droit : principes généraux

- Gestion commerciale de l'entreprise :

Introduction à la comptabilité - Introduction à la mercatique - Logistique

• OUTILS DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

- Outils méthodologiques

Bureautique T.I.C. - Mathématiques et statistiques appliquées - Projet personnel et professionnel

- Outils de la relation interpersonnelle

Négociation - Vente - Expression communication - Langue(s) étrangère(s) de spécialité (Anglais)

• OUTILS DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

- Adaptation à l'environnement professionnel (LV2)

- Apprendre et travailler autrement

> Semestre 2

• OUTILS DE L'ANALYSE MERCATIQUE

- Analyse des marchés

Mercatique fondamentale - Projet personnel et professionnel - Études et recherches commerciales - Approche des marchés étrangers

- Techniques de gestion

Informatique appliquée - Statistiques appliquées, probabilités (initiation) - Comptabilité de gestion

• OUTILS DE LA RELATION COMMERCIALE

- Langages et communication

Communication commerciale - Expression et culture - Langue(s) étrangère(s) de spécialité (Anglais) - Psychosociologie de la communication

- Langages et communication

Distribution - Droit et commerce - Mercatique directe - Négociation - Vente

• ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Stage (2 semaines minimum) - Projet tutoré

• AUTRES

- Adaptation à l'environnement professionnel (LV2)

- Apprendre et travailler autrement

> Semestre 3

• COEUR DES COMPÉTENCES COMMERCIALES

- Techniques commerciales

Mercatique opérationnelle - Langue(s) étrangère(s) de spécialité - Négociation - Vente - Techniques du commerce international

- Outils de la relation client

Communication commerciale - Droit et commerce - Mercatique du point de vente

• DÉVELOPPEMENT APTITUDES PERSONNELLES COMPÉTENCES OPÉRATIONNELLES

- Pour insertion immédiate après le DUT

Psychosociologie des organisations - Expression et communication professionnelle - Statistiques et probabilités appliquées - Droit du travail - Animation de la force de vente

- Pour insertion LP ou poursuite études longues

Les matières de l'UE 32 ci-dessus sont adaptées aux objectifs du parcours visé. D'autres matières sont éventuellement ajoutées.

• AUTRES

Adaptation à l'environnement professionnel
Apprendre et travailler autrement

> Semestre 4

• COEUR DES COMPÉTENCES COMMERCIALES

- Techniques commerciales avancées

Stratégie - Qualité - Langue(s) étrangère(s) de spécialité - Stratégies de distribution - Gestion de la relation client - T.I.C. et multimédia

• MAÎTRISE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Pour insertion immédiate après le DUT

Problématiques économiques appliquées - Négociation - Achat - Gestion financière et budgétaire - Mercatique stratégique

- Pour insertion LP ou poursuite études longues

Les matières de l'UE 42 ci-dessus sont adaptées aux objectifs du parcours visé. D'autres matières sont éventuellement ajoutées.

- Activités professionnelles

Stage (8 semaines minimum) - Projet tutoré

• AUTRES

Adaptation à l'environnement professionnel
Apprendre et travailler autrement