

DUT 2^{ÈME} ANNÉE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

en contrat d'apprentissage



LES MISSIONS EN ENTREPRISE

(Liste de missions non exhaustive)

MERCATIQUE :

- Analyse de la segmentation, analyse des couples produit/marché, étude des besoins de la clientèle ;
- Administration des ventes, suivi des clients et élaboration des tarifs ;
- Mise en place de plan d'actions commerciales (offres spéciales par exemple).

NÉGOCIATION – GRC :

- Fidélisation clientèle (analyse et outils) ;
- Qualification fichiers prospects et prospection (mise en place d'outils et analyse de la prospection et des ventes) ;
- Rédaction argumentaires de vente et propositions commerciales.

ÉTUDES ET RECHERCHES COMMERCIALES :

- Étude de marché (environnement général, marché, offre/demande) ;
- Réalisation d'études quantitatives et qualitatives (questionnaires) ;
- Lancement d'un produit (recherche de fournisseurs, collecte de données, lancement commercial) ;
- Démarche qualité (étude de satisfaction).

MARCHÉS ÉTRANGERS ET COMMERCE INTERNATIONAL :

- Etude des marchés étrangers potentiels et proposition d'implantation ;
- Gestion des outils logistiques, douaniers, de paiement, des assurances, des Incoterms.

COMMUNICATION COMMERCIALE :

- Mise en place et analyse d'un plan média ;
- Relations presses et suivi de la politique de relations publiques ;
- Organisation et mise en place d'évènement ;
- Conception de dossier sponsoring.

DISTRIBUTION :

- Réception et mise en rayon marchandise (étiquetage, suivi des commandes, des DLC, facturation clients, suivi inventaire, négociations fournisseurs ; Relevé de prix et implantations PLV ; Mise en place et analyse des réseaux de distribution).

INFORMATIQUE ET EXPRESSION/COMMUNICATION :

- Maîtrise Pack Office, Sphinx, Access ;
- Création et développement de site Internet.

MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES :

- Gestion de la force de vente sédentaire et itinérante ;
- Analyse des secteurs de vente, de la rentabilité ;
- Gestion des tournées et planning de présence



NIVEAU DE DIPLOME

BAC+2



LES PERSPECTIVES MÉTIERS

- Attaché commercial
- Conseiller commercial (secteur banque assurance)
- Chargé de clientèle
- Responsable de magasin
- Assistant commercial
- Assistant marketing ou communication
- Télévendeur puis superviseur (centre d'appels)
- Promoteur /animateur des ventes
- Chef des ventes – responsable commercial
- Manageur de rayon en distribution



OÙ EXERCER L'ACTIVITÉ ?

- Commerce
- Industrie
- Société de services
- Banque
- Assurance
- Entreprises de production
- Entreprises de distribution de biens ou de services
- Grossistes
- Grande distribution ou magasins spécialisés
- Intermédiaires de commerce (vente aux intermédiaires, aux prescripteurs et aux utilisateurs)
- Structures de vente en face à face et à distance



LES ENSEIGNEMENTS À L'UNIVERSITÉ

- Expression communication culture
- Anglais
- Langue vivante 2 (Espagnol ou Chinois)
- Statistiques et probabilités appliquées
- Gestion financière et budgétaire
- Projet Personnel et Professionnel (PPP)
- Droit commercial
- Technologie de l'Information et de la Communication
- Marketing du point de vente
- Négociation
- Communication commerciale
- Marketing direct / Gestion de la relation client
- Approche des marchés étrangers et intelligence économique
- Logistique
- Economie générale
- Techniques de commerce international
- E-marketing
- Droit du travail
- Psychologie sociale des organisations
- Management de l'équipe commerciale
- Achat et qualité
- Stratégie d'entreprise
- Entrepreneuriat

● PROJET TUTORÉ

- Le développement de travaux individuels ou en groupe, permettant l'application des acquis de la formation lors d'exercices réels sur une problématique concrète.

● MÉMOIRE/RAPPORT

- Réalisation d'une étude confiée par l'entreprise d'accueil (synthèse des résultats dans un mémoire/un rapport et soutenance devant un jury)



LA DURÉE DE LA FORMATION

- 12 mois dont 34 semaines en entreprise
- 688 heures de cours à l'université



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Avoir moins de 26 ans
- Avoir validé les semestres 1 et 2 du DUT TC ou être titulaire d'un bac +1.



LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence professionnelle Banque, Assurance, Commerce International, Management, Marketing, etc.
- Ecole de Commerce
- IAE.

OÙ SUIVRE cette formation ?



IUT DE L'INDRE – SITE D'ISSOUDUN
5 rue Georges Brassens
36100 ISSOUDUN

LES PARTENAIRES

Institut Supérieur d'Etudes Comptables et
Financières ISECF

