

# DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ORIENTATION LANGUES en contrat d'apprentissage



NIVEAU  
DE DIPLÔME  
BAC+2



## LES MISSIONS EN ENTREPRISE

( Liste de missions non exhaustive )

### MARKETING

- Participer au lancement d'un produit /service
- Proposer un plan d'action commerciale sur une cible
- Caractériser le marché de l'entreprise, des produits
- Étudier un positionnement, une segmentation

### NÉGOCIATION – VENTE / ACHAT

- Développer un secteur de vente : prospection, phoning, vente
- Achat : Négocier des prix et des quantités avec des fournisseurs
- Suivi clients et Analyse du portefeuille clients
- Gestion commerciale
- Gestion de caisse - Contrôle - ouverture / fermeture boutique

### TECHNIQUE D'ÉTUDE DE MARCHÉ

- Étude de concurrence
- Étude quantitative de satisfaction, de notoriété

### COMMUNICATION COMMERCIALE ET PUBLICITAIRE

- Création de dépliants et d'affiches publicitaires
- Création de fiches produits
- Plan de promotion des ventes
- Mise à jour du Site internet de l'entreprise

### DISTRIBUTION

- Analyser le circuit de distribution, Envisager de nouveaux canaux

### MARKETING POINT DE VENTE ET MERCHANDISING

- Mise en avant de l'offre, théâtralisation, animations
- Ré-implantation de rayon, Audit de rayon
- Étude de la démarque

### MANAGEMENT DES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Tableau de bord commercial
- Organisation et suivi de tournées
- Mettre en place et suivre des challenges vente

### MARKETING DIRECT ET GESTION DE LA RELATION CLIENT (GRC / CRM)

- Analyse de fichiers clients – plan fichiers
- Création de mailing & e-mailing
- Programme de fidélisation
- Analyse de la rentabilité des opérations
- Analyser la cohérence de la multicanalité



## 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

### DUT TC 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE

- Organisation des entreprises
- Marketing : fondamental, opérationnel & stratégique
- Economie sur 2 ans
- Droit de la consommation, des contrats, du travail.
- Projet Personnel et Professionnel
- Etudes et Recherches Commerciales
- Simulation Jeux d'entreprise.
- Psychologie sociale de la communication
- Expression et culture sur 2 ans
- LV1 Anglais sur les 2 années & préparation du TOEIC
- LV2 Espagnol ou Allemand sur les 2 années
- Technologie de l'information et de la Communication
- Négociation sur les 2 années
- Comptabilité
- Mathématiques et statistiques appliquées
- Distribution
- Communication commerciale
- Développement communication relationnelle (DCR)
- Conduite de projet

### DUT TC 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE

- Gestion financière et budgétaire
- Marketing du point de vente
- Communication commerciale
- Marketing direct/GRC
- Approche des marchés étrangers, techniques de commerce international
- Logistique
- E-marketing
- Psychologie sociale des organisations
- Management de l'équipe commerciale
- Achat
- Qualité
- Stratégie d'entreprise
- Entrepreneuriat
- Logiciel CRM + Jeu de Simulation d'entreprise Export

### ● 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

- 24 mois dont 28 semaines /an en entreprise
- 840 heures de cours en 1<sup>ère</sup> année
- 805 heures de cours en 2<sup>ème</sup> année



## PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Être âgé de moins de 26 ans
- Être titulaire d'un baccalauréat ayant un enseignement en mathématiques et 2 langues vivantes



## LES POURSUITES D'ÉTUDES

Ce DUT permet d'entrer dans la vie active ou en licence professionnelle ou bien encore de poursuivre ses études en école de commerce

## OÙ SUIVRE cette formation ?



IUT DE TOURS  
29 rue du Pont Volant  
37082 TOURS CEDEX 2

