

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ORIENTATION LANGUES en contrat d'apprentissage



NIVEAU DE DIPLÔME

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 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 ENSEIGNEMENTS À L'UNIVERSITÉ

DUT TC 1^{ÈRE} 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^{ÈME} 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

- 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

2 ans répartis comme suit :

- 28 semaines par an en entreprise,
- 1^{ère} année : 840 heures de cours à l'Université,
- 2^{ème} année : 805 heures de cours à l'Université.



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- 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 de poursuivre ses études en licence professionnelle, en école de commerce ou en école spécialisée.

OÙ SUIVRE cette formation ?



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

