

DUT

Techniques de commercialisation (Tech de Co) *en alternance*



Site de Bordeaux-Bastide

iut
de BORDEAUX



Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › Diplôme universitaire de technologie - DUT

Spécialité

- › Techniques de commercialisation

Modalités particulières

- › La formation est réalisée en alternance : contrat d'apprentissage (- 26 ans) ou contrat de professionnalisation

Conditions d'accès

- › Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme reconnu équivalent

Le recrutement s'opère en quatre étapes

- › 1- Étude du dossier scolaire de première et de terminale et du dossier de motivation
- › 2- Tests d'expression écrite, de mathématiques/logique, sur les spécificités de l'alternance
- › 3- Entretien avec un jury (enseignants et responsables d'entreprise)
- › 3- Signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise

Durée et rythme de la formation

- › Deux ans répartis sur quatre semestres
- › Des périodes en entreprise rythment chaque année (en alternance)

Volume horaire

- › 30 à 35 heures par semaine
- › Volume annuel (en heures d'enseignement) : 650 heures en 1^{re} année, 580 heures en 2^e année (hors périodes en entreprise)

Organisation de la formation

- › En alternance : 50 % du temps de formation en entreprise et 50 % à l'IUT
- › Les matières enseignées sont identiques à celles du DUT Tech de Co en formation initiale classique

Organisation des enseignements

Ce cycle de formation propose un enseignement alliant théorie et pratique, animé par des enseignants-chercheurs et professionnels d'entreprises. Le travail en équipe et les mises en situation sont favorisés dans toutes les disciplines grâce à des ateliers, des simulations, des études de cas...

Contrôle des connaissances

Les évaluations sont semestrielles, par examen terminal et/ou contrôle continu selon les matières

Lieu de la formation

- › Bordeaux Bastide

International

- › Les alternants suivent un module anglais - activités transversales au cours du semestre 2 en plus des cours habituels de langues
- › Possibilité de partir dans le cadre d'une poursuite d'études dans une des universités partenaires en étant inscrits en Diplôme universitaire d'études technologiques internationales (DUETI) ou de bénéficier de programmes d'échange Erasmus ou internationaux hors-Europe (USA, Canada...) en licence professionnelle

Objectifs de la formation

Ce DUT a pour objectifs de former des professionnels, polyvalents, rapidement opérationnels qui deviendront des cadres intervenant dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et vente, la relation client, etc. Ils ont pour vocation à devenir des décideurs et des négociateurs efficaces.

Qualités attendues

- Curiosité, esprit d'ouverture
- Dynamisme, goût du challenge
- Adaptabilité, réactivité
- Polyvalence, rigueur, autonomie
- Esprit d'équipe et d'initiative, qualités relationnelles

Dispositifs d'accompagnement

- Accompagnement par un tuteur IUT et un maître d'apprentissage entreprise au fil des deux années de formation
- De services et documents numériques en ligne (Intranet, ENT)

Le DUT en alternance

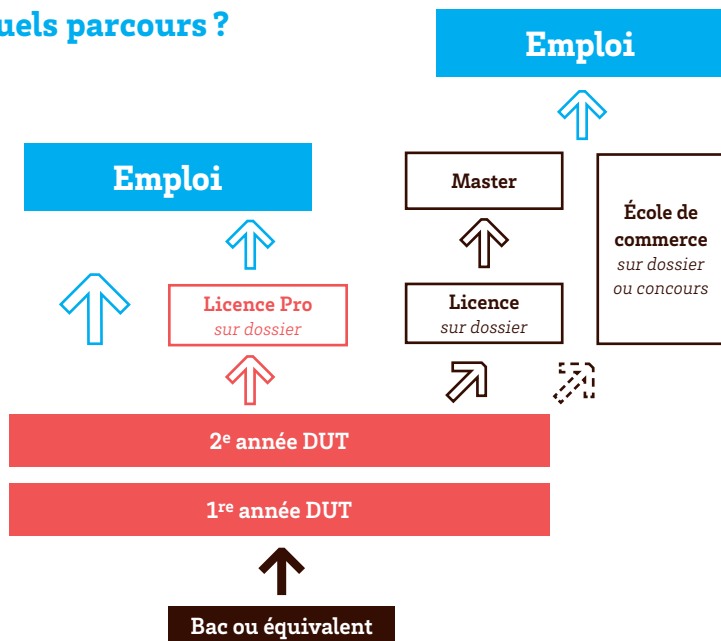
Cette formation en alternance, soutenue par le Conseil régional d'Aquitaine, permet de prendre rapidement contact avec le monde du travail en obtenant un diplôme bac +2 incluant un total d'une année d'expérience professionnelle.

L'opportunité est ainsi donnée de mettre en application dans l'entreprise les apprentissages académiques.

Ouverture professionnelle

- Des projets tutorés permettant des contacts réguliers avec le monde professionnel
- Plusieurs simulations de gestion dans de véritables conditions de vie d'une entreprise
- Deux UE d'ouverture professionnelle aux semestres 2 et 4
- Construction et suivi du Projet professionnel et personnel (PPP) de l'étudiant au cours des quatre semestres
- En alternance : sur les deux années de formation, un an passé en entreprise

Quels parcours ?



Matières enseignées

Semestre 1

Économie générale, organisation de l'entreprise, droit : principes généraux, introduction à la comptabilité, fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, études et recherches commerciales, bureautique TIC, mathématiques et statistiques appliquées, négociation - vente, psychosociologie de la communication...

À chaque semestre

Langues étrangères de spécialité, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement, projet personnel et professionnel, expression et communication

Semestre 2

Marketing stratégique et opérationnelle, études et recherches commerciales, environnement international, informatique appliquée, statistiques appliquées, probabilités, comptabilité de gestion, communication commerciale, distribution, droit des contrats et de la consommation, négociation - vente...

Semestre 3

Environnement international, communication commerciale, droit commercial, marketing du point de vente, statistiques et probabilités appliquées, droit du travail, gestion financière et budgétaire, logistique, économie, expression...

Semestre 4

E-marketing, droit du travail, management de l'équipe commerciale, psychologie sociale des organisations, entrepreneuriat, achat-qualité, stratégie d'entreprise...

Et après ?

Quels métiers ?

- › attaché et conseiller commercial
- › chargé de clientèle
- › assistant commercial
- › technico-commercial
- › négociateur
- › assistant marketing
- › chef de rayon
- › responsable commercial

Quels secteurs ?

- › banque
- › assurance
- › gestion de patrimoine et immobilier
- › import-export
- › transport

... avec expérience ?

- › chef de produit
- › responsable de zone
- › directeur des ventes
- › responsable export
- › acheteur
- › chargé de développement commercial
- › responsable marketing
- › manager de département
- › gérant de magasin ou gérant de PME
- › chef de publicité...

- › communication
- › événementiel
- › grande distribution
- › commerce de détail
- › industrie

Les partenaires et entreprises d'accueil

Golfs NGF d'Aquitaine, Art de France, Vignobles Fayat, Sarl Lesparre Immobilier, Euro Wild, Cave de Vinification des Grands Vins de Listrac Médoc, Sarl Bordeaux Roc Eclerc, Auchan Mériadeck, Caves de Rauzan, Sarl Ortho 33, EDF, Carrefour, SNC, Schneider Electric, Sud Ouest Publicité, Ikéa, Kéolis, Thalès, Véolia...

en +

- › Les 7 000 diplômés de Tech de Co Bordeaux constituent un réseau de professionnels pour un bon nombre de partenaires de la formation.
- › Une vie associative importante (onze associations étudiantes), des projets tutorés variés, responsabilisants qui permettent un travail en équipe en relation avec des professionnels.
- › Des pratiques pédagogiques innovantes (simulations de gestion, produit fil rouge) impliquant les étudiants.

Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide
Département Techniques de
commercialisation
Pôle universitaire de sciences de gestion
35 avenue Abadie - CS 51412
33072 Bordeaux Cedex
iut.u-bordeaux.fr

Tram A > Arrêt Jardin botanique

Contacts

Pour toutes vos questions :

› **sur cette formation**

05 56 00 95 81
techdeco@u-bordeaux.fr

› **sur votre inscription**

Service formation et vie universitaire
05 56 00 95 56
fvu-bastide@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

jechoisis.u-bordeaux.fr

université
de **BORDEAUX**