

DUT

# Techniques de commercialisation (Tech de Co)



**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

- › Formation ouverte en parcours classique et en alternance : apprentissage (- 26 ans) ou contrat de professionnalisation
- › Possibilité d'intégrer un cycle des sportifs de haut-niveau (conditions à remplir sur le plan sportif)
- › Les titulaires d'un bac +2 (non commercial) peuvent suivre cette formation en 1 an dans le cadre de l'Année spéciale
- › Cette formation qui se prépare aussi en formation continue est accessible sur titre ou par validation des acquis : VAP/VAE

### Conditions d'accès

- › Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ou d'un diplôme reconnu équivalent
- › Recrutement en deux étapes :
  - Étude du dossier de terminale, puis pour les candidats retenus
  - Tests d'expression écrite et de calcul/logique et entretien individuel avec un jury (enseignants et responsables d'entreprise)

### Durée et rythme de la formation

- › Deux ans répartis sur quatre semestres

### Volume horaire

- › 30 à 35 heures par semaine
- › Volume annuel : 875 heures en 1<sup>re</sup> année, 745 heures en 2<sup>e</sup> année (hors stages et projets tutorés)

### Organisation de la formation

- › Tronc commun en 1<sup>re</sup> année puis modules complémentaires en 2<sup>e</sup> année

### Organisation des enseignements

- › Cours magistraux et travaux dirigés (avec travaux de groupes et individuels)
- › Des stages et/ou des projets tutorés rythment chaque année

### Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu et régulier durant les deux ans, partiels en fin de semestre

### Lieu de la formation

- › Bordeaux Bastide

### International

- › Stage à l'étranger (pays anglophone, hispanophone ou germanophone) entre la 1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> année (minimum quatre semaines)
- › 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, Amérique latine, Asie...) en licence professionnelle

## Objectif de la formation

Ce DUT a pour objectif 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

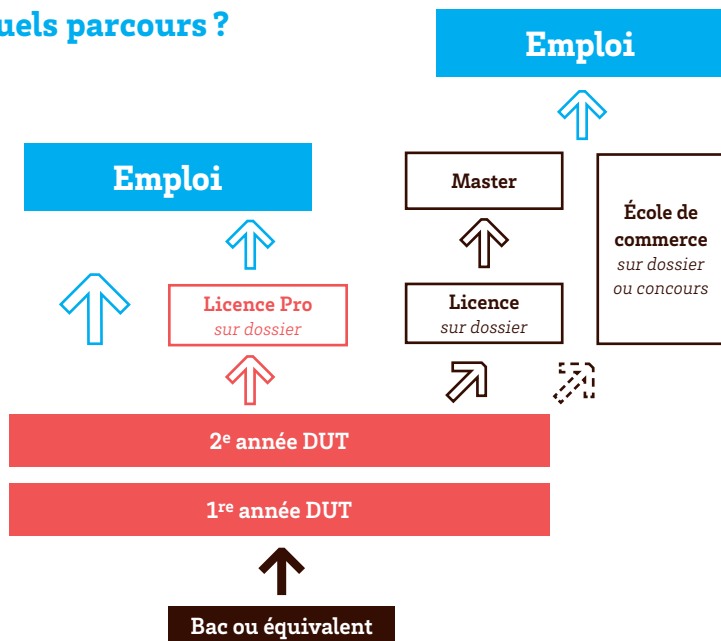
## Dispositifs d'accompagnement

- Accompagnement d'un enseignant-référent dans le cadre du Projet personnel et professionnel (PPP) dès la première année d'études,
- Suivi du stage de 2<sup>e</sup> année et de la préparation du mémoire par un enseignant-référent
- Des services et documents numériques en ligne (Intranet, ENT)
- Une sensibilisation à l'entrepreneuriat est également proposée.

## Ouverture professionnelle

- › Quatre stages sur les deux années : stage découverte (trois semaines), Foire Internationale de Bordeaux (dix jours) en 1<sup>re</sup> année. Stage à l'étranger (quatre semaines minimum) entre les deux années, et un stage mémoire de huit semaines en 2<sup>e</sup> année, pour une durée totale d'au moins seize semaines
- › 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.

## 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

Langue(s) étrangère(s) de spécialité, adaptation à l'environnement professionnel, apprendre et travailler autrement, projet personnel et professionnel, expression et communication

### Semestre 2

Mercatique 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, mercatique 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

### ... 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...

### Quels secteurs ?

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

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

### Les partenaires et entreprises d'accueil

Brenntag Aquitaine, Golfs NGF d'Aquitaine, Menuiserie Grégoire, Vignobles Fayat, Euro Wild, Cave de Vinification des Grands Vins de Listrac Médoc, Sarl Bordeaux Roc Eclerc, Auchan, Smurfit Kappa Distribution, Caves de Rauzan, EDF, Carrefour, SNC, Sud Ouest, Sud Ouest Publicité, Congrès Expositions de Bordeaux, Leroy Merlin, Dirigeants Commerciaux de France, Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France, Lire en Poche, Intersport, Quicksilver, Bourse de l'Immobilier, Rocher de Palmer, Cultura, Fnac, Go-Sport, Décathlon...

### En +

- › Les 8 000 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 80

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**