

DIPLÔME UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE BAC +2



Reims



Charleville

Techniques de Commercialisation en alternance

DUT EN
2
ANNÉES



OBJECTIFS

Ce DUT permet d'acquérir aussi bien un savoir théorique que des connaissances professionnelles :

- Recevoir un enseignement théorique et pratique,
- Acquérir une bonne expérience professionnelle,
- Mettre en pratique les connaissances,
- Acquérir les spécificités et savoir-faire de l'entreprise et de son environnement,
- Tenir un poste de travail et avoir une productivité réelle pour l'entreprise.

ADMISSION

La formation est ouverte aux titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel, sur examen de dossier plus entretien éventuel.

Pour intégrer l'alternance, l'étudiant doit trouver une entreprise en **contrat de professionnalisation** ou **contrat d'apprentissage** pour une durée de 24 mois.

DÉBOUCHÉS

A l'issue de leurs études, les étudiants peuvent intégrer le monde du travail dans les secteurs de l'assurance, de la banque, de l'immobilier, de la grande distribution... à des postes tels que conseiller commercial, technico-commercial, commercial sédentaire ou itinérant.

Les diplômés ont aussi la possibilité de poursuivre leurs études en licence professionnelle, faculté ou écoles de commerce.

FORMATION

Clôture des candidatures : Les vœux sont formulés jusqu'à la fin de la session du portail de candidature.

Rentrée : début septembre

Durée de la formation : 2 ans

Lieu de formation : Reims ou Charleville

Rythmes de l'alternance :

- 2,5 jours à l'IUT (début de semaine) / 2,5 jours en entreprise (fin de semaine).
- Ou (sous réserve) 1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise,

Contrôle des connaissances : examens continus.

CONTACTS

Service formation continue et alternance

Chemin des rouliers • CS30012 • 51687 Reims cedex 2

Contact entreprises : 03 26 91 82 53 ou courriel : iut.relations-entreprises@univ-reims.fr

Contact pédagogique : iut.tc-alt-reims@univ-reims.fr

Pour candidater : www.parcoursup.fr

SEMESTRE 1 (315 h)

UE 1.1 : Découvrir l'environnement professionnel (155 h)

- Organisation des entreprises
- Fondamentaux du marketing
- Concepts et stratégies marketing
- Économie générale
- Droit principes généraux
- Projet personnel professionnel
- Études et recherches commerciales
- Activités transversales

UE 1.2 : Identifier et communiquer (160 h)

- Psychologie sociale de la communication
- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Technologie de l'information et de la communication
- Négociation
- Introduction à la comptabilité
- Mathématiques et statistiques appliqués

SEMESTRE 2 (315 h)

UE 2.1 : Traiter l'information (114 h)

- Statistiques appliquées, probabilités
- Technologie de l'information et de la communication
- Environnement international : marchés internationaux
- Distribution
- Études et recherches commerciales
- Droit des contrats et de la consommation

UE 2.2 : Agir sur les marchés (137 h)

- Comptabilité de gestion
- Marketing opérationnel
- Communication commerciale
- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Activités transversales en anglais

UE 2.3 : Se professionnaliser (64 h)

- Négociation
- Projet personnel et professionnel
- Développement des compétences relationnelles
- Projet tutoré - conduite de projet
- Opération terrain (rapport)

SEMESTRE 3 (315 h)

UE 3.1 : Elargir ses compétences en gestion (157 h)

- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Statistiques probabilités appliqués
- Gestion financière et budgétaire
- Projet personnel et professionnel
- Droit commercial
- Technologie de l'information et de la communication

UE 3.2 : Développer ses performances commerciales (158 h)

- Marketing du point de vente
- Négociation
- Communication commerciale
- Marketing direct/ Gestion de la relation client
- Environnement international : approche des marchés étrangers et intelligence économique
- Logistique
- Économie
- Activités transversales

SEMESTRE 4 (315 h)

UE 4.1 : S'adapter aux évolutions (160 h)

- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Environnement international : techniques de commerce international
- E-marketing
- Droit du travail

UE 4.2 : Maîtriser les outils de management (145 h)

- Psychologie sociale des organisations
- Management de l'équipe commerciale
- Achat et qualité
- Stratégie d'entreprise
- Entrepreneuriat
- Activités transversales

UE 4.3 : S'affirmer professionnellement (10 h)

- Préparation au mémoire et à la soutenance