

Techniques de Commercialisation Marseille

Pourquoi choisir le DUT ?

Le DUT forme des professionnels des métiers de la vente, du marketing, de la communication, de la distribution, principalement pour les activités de biens et services destinés au grand public, en développant :

- leurs compétences opérationnelles, par l'acquisition de techniques quantitatives et commerciales (techniques de gestion, vente et distribution, analyse des marchés...),
- leur aptitude à comprendre l'environnement actuel de l'entreprise et les situations de terrain (économie, droit outils de la relation interpersonnelle, développement des aptitudes personnelle, simulations de gestion, stages et projets tuteurés).



Quels métiers après le DUT ?

Chargé de clientèle, Consultant Média Internet, Responsable e-commerce, Manager Commercial Chef de marché, Chef de secteur , Chef de Produit Conseiller Technico-Commercial, Commercial, Téléconseiller, Délégué médical, Conseiller clientèle professionnelle, Manager des ventes...

Que faire après le DUT ?

L2 ou L3 en AES ou Economie et Management, L3 Gestion, Licences professionnelles, Ecoles de commerce, Poursuites d'études à l'étranger.

Comment postuler en DUT ?

- Recrutement par le portail Parcoursup sur dossier de :
- titulaires du baccalauréat ou équivalent.
 - bénéficiaires d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Comment sont organisées les études en DUT ?

Le DUT TC est organisé en 4 semestres. Chaque semestre comprend des modules regroupés en Unités d'Enseignement (ou UE): certaines UE sont plus théoriques et d'autres plus pratiques, centrées sur la mise en situation. L'évaluation des connaissances est basée sur le contrôle continu.

Quelles sont les matières enseignées ?



SEMESTRE 1

Module 1 : Découvrir l'environnement professionnel

• Organisation des entreprises
• Fondamentaux du marketing • Concepts et stratégie marketing • Économie générale • Droit principes généraux • PPP 1 • Etudes et Recherche Commerciale 1

Module 2 : Identifier et Communiquer

• Psychologie sociale de la Communication • Expression communication culture 1 • Anglais • Espagnol • TIC 1 • Négociation 1 • Introduction à la comptabilité • Maths et stats appliquées

SEMESTRE 2

Module 1 : Traiter l'information

• Statistiques appliquée, probabilité • TIC 2 • Environnement international 1: marchés internationaux • Distribution • Etudes et Recherche Commerciale 2 • Droits des contrats de la consommation

Module 2 : Agir sur les marchés

• Comptabilité de gestion • Marketing opérationnel • Communication commerciale • Expression communication culture 2 • Anglais • Espagnol

Module 3 : Professionnaliser

• Négociation 2 • Conduite de projet • Marketing des services • PPP 2

SEMESTRE 3

Module 1 : Elargir ses compétences en gestion

• Expression communication culture 3 • Anglais • Espagnol • Statistiques probabilité appliquées • Gestion financière et budgétaire • PPP 3 • Droit commercial • TIC 3

Module 2 : Développer ses performances commerciales

• Marketing du point de vente • Négociation 3 • Communication commerciale 2 • Marketing Direct / GRC • Environnement International 2 • Logistique • Economie générale 2 • Activités transversales 2

SEMESTRE 4

Module 1 : S'adapter aux évolutions

• Expression communication culture 4 • Anglais • Espagnol • Environnement International 3 • E-marketing • Droit du travail

Module 2 : Maîtriser les outils de management

• Psychologie sociale des organisations • Management de l'équipe commerciale • Achat et qualité • Stratégie d'entreprise • Entrepreneurat • Activités transversales 3

Module 3 : S'affirmer professionnellement

• Projet tutoré • Stage

Renseignements pratiques

Rendez-vous sur le site Internet de l'IUT :

<https://iut.univ-amu.fr>

Public concerné

Issu d'un bac général ou STMG pour la formation initiale. Les profils peuvent être plus variés en alternance.

- Formation initiale
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Formation Continue

- Code RNCP : 2927

Contacts

- Responsable du département : Gaëlle Méry
- Contact alternance : elodie.feraud@univ-amu.fr
- Secrétariat : iut-marseille-tc@univ-amu.fr



- Une formation à taille humaine.
- Un groupe en anglais en deuxième année.
- La possibilité d'intégrer la formation en contrat de professionnalisation à n'importe quel semestre de la formation initiale en cours.