



Les Formations de demain

DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

>> VOCATION DU DEPARTEMENT

Le Département Techniques de Commercialisation a pour but de former des collaborateurs directs des directeurs et chefs de service commerciaux des entreprises industrielles et des entreprises de distribution et de service. Il prépare aux emplois de Responsables dans le service des ventes, service des achats et des stocks, service de la promotion des ventes et publicité, service des études économiques et commerciales.

>> PROFIL REQUIS A L'ENTREE

- Sens de la relation,
- Imagination créative - Sens des responsabilités,
- Intérêt pour les problèmes concrets de la distribution,
- Aptitudes pour le travail en équipe
- Réceptivité à l'enseignement de l'organisation et des moyens d'action commerciale et à l'enseignement des techniques de l'expression écrite et orale.

>> L'ALTERNANCE

Les étudiants ont la possibilité d'effectuer **leur 2^{ème} année** en alternance grâce au **contrat d'Apprentissage ou de Professionnalisation** qui favorisent l'**accès** au premier emploi.

>> CONDITIONS D'ADMISSION

L'admission est prononcée par un jury après examen des dossiers des candidats titulaires de l'un des diplômes suivants :

- Baccalauréat toutes séries,
- D. A. E. U.

Langues : Anglais obligatoire – Allemand et Espagnol en option

Les candidats retenus passeront un entretien oral avec un jury sur un sujet de culture générale.

>> DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Les titulaires du DUT Techniques de Commercialisation peuvent exercer des métiers de la grande distribution, de commercial pour des entreprises de fabrication, d'assistant commercial import/export, de représentant ou commercial dans les services aux entreprises comme la communication. Ils ont aussi la possibilité de travailler dans les banques, les compagnies d'assurances.

Ils ont accès à certains concours de la fonction publique.

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

CONTENU DE LA FORMATION

>> Premier semestre

• UE 11 – 15 ECTS

Economie générale	30h
Organisation de l'entreprise	30h
Droit : principes généraux	30h
Introduction à la comptabilité	30h
Introduction à la mercatique	30h
Introduction à la logistique	20h

• UE 12 – 15 ECTS

Bureautique TIC	30h
Mathématiques appliquées	30h
Projet Personnel et Professionnel	30h
Négociation	30h
Expression et communication	30h
Langues étrangères	40h

>> Troisième semestre

• UE 21 – 12 ECTS

Mercatique fondamentale	20h
Etudes et recherches commerciales	30h
Approche des marchés étrangers	20h
Projet personnel et professionnel	20h
Informatique appliquée	20h
Statistiques appliquées	20h
Comptabilité de gestion	20h

• UE 22 – 12 ECTS

Communication commerciale	20h
Expression et culture	30h
Langues étrangères	40h
Psychosociologie de la com.	20h
Distribution	30h
Droit et commerce	20h
Mercatique directe	20h
Négociation	30h

• UE 23 – 6 ECTS

Stage (2 semaines consécutives minimum) en Décembre
Projet

>> Deuxième semestre

• UE 31 – 15 ECTS

Mercatique opérationnelle	30h
Langues étrangères	30h
Négociation	30h
Commerce international	30h
Communication commerciale	30h
Droit et commerce	30h
Mercatique du point de vente	30h

• UE 32 – 15 ECTS

Psychosociologie des organisations	20h
Projet personnel et professionnel	15h
Expression et communication professionnelle	20h
Statistiques appliquées	20h
Droit du travail	20h
Animation de la force de vente	20h

>> Quatrième semestre

• UE 41 – 12 ECTS

Stratégie et qualité	45h
Langues étrangères	40h
Stratégie de Distribution	40h
Gestion de la relation client	20h
TIC et multimédia	30h

• UE 42 – 12 ECTS

Problématique économique appliquée	30h
Projet personnel et professionnel	20h
Gestion budgétaire et financière	30h
Mercatique stratégique	30h
Négociation	30h

• UE 43 – 6 ECTS

Stage : (8 semaines consécutives minimum) Juin-Juillet
Projet Tutoré

>> POURSUITE D'ÉTUDES

- Les licences professionnelles dans le domaine de la gestion, de la distribution ou de la Banque permettent d'acquérir une formation spécialisée et de valoriser un DUT.
- Certaines licences peuvent être envisagées après demande d'équivalence (économie-gestion, licence d'administration publique...)
- Les écoles de commerce en admission directe ou après concours

>> PROCÉDURE DE RECRUTEMENT :

demander et télécharger votre dossier de candidature :

- par **INTERNET** : www.iut-amiens.fr

rubrique "Demande de dossiers" du 20 janvier au 20 mars

entretien oral pour les dossiers retenus

Tous courriers concernant
les inscriptions sont à adresser à :

I.U.T AMIENS - Service Scolarité

Tél. 03 22 53 40 53

Avenue des Facultés - Le Bailly

80025 AMIENS CEDEX 1

>> www.iut-amiens.fr