

# DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## TYPE DE DIPLÔME

DUT

**NIVEAU D'ÉTUDE VISÉ :** BAC +2

## ACCESSIBLE EN :

Formation initiale  
Formation continue  
Formation en alternance  
VAE

**DOMAINE D'ÉTUDE :** Commerce, Entrepreneuriat - Création d'activité, Logistique, Marketing, Gestion d'entreprises - Management

**Domaine :** *Gestion et Management*

## Objectifs

L'objectif du DUT "Techniques de commercialisation" est de former des spécialistes de la vente en utilisant au mieux les outils modernes de communication.

Au cours de leurs deux années de formation, les étudiants apprennent à animer et communiquer, en utilisant au mieux tous les outils dont ils peuvent disposer aujourd'hui, tant en français qu'en anglais (obligatoire) et en espagnol (optionnel). Ils s'entraînent activement à communiquer sur les marchés, en négociation achat/vente, mais aussi par le biais de la communication commerciale, centrée sur la publicité.

Ils doivent également apprendre à connaître l'entreprise et son environnement, en droit, en économie, en organisation, stratégie et qualité, et en psychosociologie des organisations.

Des cours de distribution, de logistique, de mercatique du point de vente, de gestion de la force de vente, et de techniques de commerce international leur permettent de maîtriser la distribution des produits sur les marchés.

Les mathématiques et statistiques, l'informatique appliquée, et la gestion comptable et financière leur donnent les outils de gestion nécessaires dans leur futur métier.

Ils apprennent à acquérir une démarche mercatique par des cours théoriques en mercatique fondamentale, en mercatique stratégique et opérationnelle, en études et recherches commerciales, et en approche des marchés étrangers, mais surtout en menant des projets tuteurés et en participant à des stages en entreprise.

## ÉTABLISSEMENT

Université Toulouse - Jean Jaurès

## LIEU D'ENSEIGNEMENT

Figeac

## CONTACT

Contact scolarité

**Safia Cailleau**

[safia.cailleau@univ-tlse2.fr](mailto:safia.cailleau@univ-tlse2.fr)

# Savoir-faire et compétences

- Animer et communiquer tant en français, anglais ou espagnol
- Utiliser les outils de la communication commerciale
- Comprendre les fondamentaux de la logistique, de la mercatique et de la gestion
- Maîtriser la distribution des produits sur les marchés français comme étrangers

Fiche RNCP (*Répertoire Nationale des Certifications Professionnelles*) du DUT Techniques de Commercialisation

## Condition d'accès

Sélection sur dossier et lettre de motivations.

Vous trouverez sur le site [www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr) les informations permettant de préparer votre candidature.

Connectez vous sur le site [www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr) afin de déposer votre candidature.

Auparavant, préparez votre numéro BEA (lycéen) ou INE (étudiant), munissez-vous de vos bulletins de classes de première et terminale et de vos notes au baccalauréat de français (cf. votre relevé de notes du baccalauréat).

Après saisie, une version imprimée de votre dossier devra être envoyée au service scolarité de l'IUT de FIGEAC. Y joindre les justificatifs demandés.

## Formation(s) requise(s)

Pré-requis : Tout type de baccalauréat (général, technologique, professionnel) ou diplôme équivalent

À défaut, demande de dispense du (ou des) diplôme(s) pré-requis dans le cadre de la validation des acquis (Art R613-32 à R613-50 du Code de l'Éducation) :

- au titre de la Validation des Études Supérieures (VES)
- au titre de la Validation des Acquis (VA)
- au titre de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

## Inscription

Consultez le site de l'IUT de Figeac

## Contenu de la formation

[Détail des enseignements \[PDF - 68Ko\]](#)

## Poursuite d'études

### Poursuite d'études hors UT2

- Pour les poursuites d'études dans d'autres établissements, vous pouvez vous renseigner auprès du [SCUIO-IP, Service Commun Universitaire d'Information, d'Orientation et d'Insertion Professionnelle](#)

## Perspectives professionnelles

- Commerciaux et technico-commerciaux sédentaires ou de terrain
- Logistique
- Grande distribution
- Conseiller clientèle en banque ou en assurance

Voir les fiches ROME les plus proches :

D1504 Personnels de la distribution

D1406 Personnels des forces de vente