



DUT



Apprentissage

Lieu de la formation
ANGERS - Site de Belle-Beille

Chiffres clés

24 places

Contacts

Secrétariat TC
tc.iut@univ-angers.fr
Tél. : 02 44 68 88 40

Pôle Relations Entreprises
re.iut@univ-angers.fr
Tél : 02 44 68 88 46

Responsable de la formation
Mme Safia AMRANI
safia.amrani@univ-angers.fr

Adresse web
www.iut.univ-angers.fr

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

DUT 2ÈME ANNÉE en ALTERNANCE

— Objectifs

L'objectif est de former des commerciaux polyvalents, évolutifs et autonomes qui vont exercer des responsabilités dans les domaines du commerce, de la communication, du marketing (à l'issue des 2 semestres passés en Alternance (S3 et S4), le diplôme obtenu est le même que celui obtenu en formation initiale). Cette formation se fait à la fois au sein de l'IUT et au sein d'une entreprise. L'Apprenti a donc un double statut : il est à la fois étudiant et salarié.

— Compétences visées

A l'issue de la formation, l'alternant(e) sera capable de réaliser des études de marché, créer des supports de communication et mettre en place des plans médias, gérer des évènements, négocier en B to B, mettre en place des procédures de sélection de fournisseurs à l'achat, réaliser des cotations de transport export.

— Insertion professionnelle

Secteurs d'activité :

- banque
- assurance
- immobilier
- import-export
- transport
- communication
- évènementiel
- grande distribution
- commerce de détail
- industrie

Métiers visés :

- attaché(e) commercial(e)
- conseiller(e) commercial(e)
- chargé(e) de clientèle
- assistant(e) Achats
- négociateur(trice)
- assistant(e) marketing
- chef de rayon
- assistant(e) import-export
- assistant(e) chef de projet évènementiel
- assistant(e) communication

— Public visé

Toute personne (étudiant(e), demandeurs d'emploi) titulaire d'une 1ère année DUT TC ou possédant une expérience significative en lien avec la formation pour un accès via une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).



— Programme

Semestre 3 :

UE 31 |

Expression communication culture
Anglais : langue vivante de spécialité
LV2 : langue vivante de spécialité : espagnol ou allemand
Statistiques probabilités appliquées
Gestion financière et budgétaire
Projet Personnel et Professionnel
Droit de la consommation
Technologie de l'Information et de la Communication

UE 32 |

Négociation
Communication commerciale
Marketing direct/Gestion de la Relation Client
Environnement international
(Approche des marchés étrangers et intelligence économique)
Logistique
Achat et qualité
Economie générale
Activités transversales : projet tuteuré

— Modalités pratiques en alternance

21 semaines à l'IUT réparties comme suit :

- 19 semaines de cours (35h de cours/semaine)
 - 1 semaine de voyage d'étude
 - 1 semaine « Création d'Entreprise »
- 26 semaines en entreprise (31 semaines -5 semaines de congés payés)

D'une façon générale, les semaines de cours s'alternent avec les semaines en entreprise : de fin août à mi-juin, une semaine en IUT pour une semaine en entreprise, sauf périodes spécifiques ; à partir de mi-juin, l'Apprenti(e) est en entreprise jusqu'à la fin de son contrat.

Semestre 4 :

UE 41 |

Expression communication culture
Anglais : langue vivante de spécialité
LV2 : langue vivante de spécialité : espagnol ou allemand
Environnement international : (techniques de commerce international)
E-marketing
Droit du travail

UE 42 |

Psychologie sociale des organisations
Management de l'équipe commerciale
Marketing du point de vente
Stratégie d'entreprise
Projet Personnel et Professionnel
Entrepreneuriat : analyse financière

UE 43 |

Projet tuteuré : création d'entreprise (35h)
Voyage d'étude
Mémoire professionnel