

DIPLÔME UNIVERSITAIRE  
DE TECHNOLOGIE BAC +2



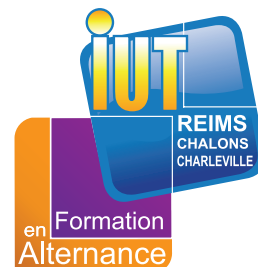
Reims



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).
- **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](mailto:iut.relations-entreprises@univ-reims.fr)

**Contact pédagogique** : [iut.tc-alt-reims@univ-reims.fr](mailto:iut.tc-alt-reims@univ-reims.fr)

**Pour candidater** : [www.parcoursup.fr](http://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