

DUT Techniques de commercialisation

Durée totale de la formation : 2 ans - Niveau d'homologation : niveau 3
Niveau terminal d'études : Bac + 2

Accès à la formation

L'accès au DUT se fait sur dossier, entretien, voire tests ; le plus souvent bac général ou bac techno STG. En année spéciale, il faut avoir validé 60 crédits européens ou suivi un enseignement supérieur de 2 ans et passer devant un jury d'admission.

Descriptif

Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks.

Il exerce surtout ses fonctions dans la grande distribution, l'industrie ou la banque, ou dans une société de transport ou d'assurances. En début de carrière, il occupe généralement un poste de commercial, de représentant, de chargé de clientèle ou de chef de rayon. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente.

Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il connaît le droit commercial, la comptabilité générale et analytique, les logiciels de Bureautique et de gestion. En gestion commerciale, il est capable d'utiliser les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de l'exportation. Au cours de sa formation, il a pu explorer plus particulièrement un secteur (le tourisme par exemple) ou une gamme de produits (produits alimentaires, produits bancaires...).

Débouchés

Exemples de métiers accessibles : assistant(e) commercial(e), attaché(e) commercial(e), chargé(e) de clientèle banque, chef de rayon, chef des ventes, commerçant(e) en alimentation, commercial(e) export, directeur(trice) de magasin à grande surface, guichetier(ière), marchand(e) de biens, rédacteur(trice) d'assurances, responsable de la promotion des ventes, technico-commercial(e) en agroalimentaire.

Enseignement

Expression et culture, psychosociologie de la communication, langue étrangère, négociation achat-vente, communication commerciale, droit, économie, organisation, connaissance des marchés étrangers, distribution, logistiques, gestion des ressources humaines, mathématiques et statistiques, informatique, gestion.

Profil

Sens des responsabilités, capacités d'initiative et facilité d'adaptation, aptitude à l'expression orale et à la communication avec autrui, esprit de synthèse et curiosité intellectuelle.

Où se former

Région Midi-Pyrénées :

Haute Garonne :

Institut universitaire technologique Paul Sabatier - 31077 - TOULOUSE

Lot :

IUT de Figeac - 46100 - FIGEAC

Hautes Pyrénées :

IUT de Tarbes - 65016 - TARBES

Tarn :

IUT Paul Sabatier de Castres - 81100 - CASTRES

CFA des métiers commerciaux et financiers de Midi-Pyrénées - 81012 - ALBI

Publications de l'Onisep

👉 **Visitez le site Internet au www.onisep.fr**



**Les écoles
de
commerce**



**Les métiers
du
marketing,
de la vente
et de la pub**