

# DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - BEZIERS

## RÉSUMÉ DE LA FORMATION

**Type de diplôme :** DUT

**Domaine ministériel :** Droit, Economie, Gestion

**Spécialité :** Techniques de commercialisation (Béziers)

## Objectifs

---

### Descriptif

La formation dispensée dans le département Techniques de Commercialisation vise à doter les étudiants de solides compétences professionnelles, d'une bonne culture générale permettant leur insertion et leur adaptabilité au monde du travail d'aujourd'hui et de demain.

### Matières enseignées

Marketing de point de vente, e-marketing, marketing opérationnel, communication commerciale, communication de l'entreprise, négociation, informatique, mathématique, comptabilité, droit, stratégie et entrepreneuriat, logistique, langues

## Savoir faire et compétences

---

Consolider des savoirs :

- \* connaissance de l'entreprise et de son environnement juridique, économique et social.
- \* formation approfondie en marketing, commerce et vente.

Acquérir des savoir-faire :

- \* études de marché
- \* techniques de négociation
- \* actions de communication commerciale
- \* techniques de marketing direct
- \* montage de budgets et de plans de financement
- \* management de projet

### PLUS D'INFOS

**Crédits ECTS :** 120

**Nature de la formation :**  
Mention

### CONTACTS

<http://www.iutbeziers.univ-montp2.fr/>

- \* maîtrise des supports modernes de communication et de traitement de l'information

Développer des savoir-être :

- \* goût de l'action
- \* sens des réalités
- \* qualités relationnelles
- \* capacité à s'intégrer dans une équipe
- \* goût du contact
- \* autonomie, initiative

## Organisation de la formation

---

- Techniques de commercialisation (Béziers)

## Conditions d'accès

---

Diplôme nécessaire : baccalauréat, toutes séries.

Le D.U.T. peut être également préparé dans le cadre de la formation continue.

Admission en formation initiale :

Examen du dossier de chaque candidat par l'équipe pédagogique qui prend en compte :

le cursus scolaire

les notes figurant dans le dossier

l'appréciation des enseignants et des responsables de l'établissement d'origine

la lettre de motivation manuscrite.

## Poursuite d'études

---

Le caractère académique et professionnalisant de la formation permet aux étudiants qui le souhaitent d'envisager une poursuite d'études.

Le département Tech. de Co de l'I.U.T, site de Béziers, ouvre une licence professionnelle « Technico-Commercial à l'International » visant une maîtrise des outils de gestion, des spécificités des marchés étrangers et de la négociation internationale.

Un stage de 15 semaines environ est effectué, soit à l'étranger, soit dans un service en relation avec l'international.

## **Insertion professionnelle**

---

Le caractère polyvalent de la formation dispensée permet aux étudiants du département Techniques de Commercialisation de développer une adaptabilité à des secteurs extrêmement divers de l'économie et donc d'occuper des postes variés dans :

les entreprises de la distribution : grossistes, hypermarchés, grands magasins (chefs de rayon, acheteurs),

les firmes industrielles : services commerciaux : agents technico-commerciaux, responsables des ventes.

les entreprises de services : banques, assurances, communication, conseil marketing (assistants marketing, chargés d'études).

les administrations publiques et privées, les associations.

## **Composante(s)**

---

Montpellier

### **Lieu(x) de la formation**

---

Béziers

### **Responsable(s)**

---

Heloury Noelle

noelle.heloury@umontpellier.fr

Tel. +33 4 67 11 60 65

# Techniques de commercialisation (Béziers)

## Organisation de la formation

---

-

## Composante(s)

---

Montpellier

### PLUS D'INFOS

#### Public concerné

- \* Formation continue
- \* Formation en alternance

**Nature de la formation :**  
Spécialité