

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