

# DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - MONTPELLIER

## RÉSUMÉ DE LA FORMATION

**Type de diplôme :** DUT

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

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

## Présentation

---

Le DUT TC prépare en deux ans les étudiants à des postes de collaborateurs qualifiés de services commerciaux d'entreprises artisanales, industrielles ou commerciales (marketing, vente, distribution, commerce international). Certains étudiants créent ou reprennent une entreprise. La formation vise à doter les étudiants de solides compétences professionnelles et d'une bonne culture générale afin de faciliter leur insertion et leur adaptabilité au monde du travail.

## Savoir faire et compétences

---

La mission du DUT techniques de commercialisation est de préparer des jeunes aux métiers de la vente, du commerce et du marketing, en leur donnant les compétences nécessaires à une évolution future sur des carrières commerciales. A la fin de leur DUT, les étudiants seront notamment capables de :

- \* Mener un diagnostic commercial pour proposer des orientations stratégiques et opérationnelles efficaces.
- \* Bâtir un plan de commercialisation et de communication en utilisant tous les outils du marketing (marketing direct, GRC) et du web.
- \* Gérer et développer un portefeuille clients.
- \* Piloter un entretien de vente et établir une proposition commerciale adaptée.

## Contenu de la formation

---

Les études conduisant à l'obtention d'un DUT sont organisées à temps plein sur quatre semestres. Chaque semestre permet à l'étudiant de suivre différentes matières liées au commerce et d'obtenir 30 crédits Européens.

### PLUS D'INFOS

**Crédits ECTS :** 120

#### Public concerné

- \* Formation continue
- \* Formation en alternance
- \* Formation initiale

**Nature de la formation :**  
Mention

### CONTACTS

Site Internet du  
département TC

La formation *encadrée* prend environ 35 heures par semaine à laquelle s'ajoute la formation *dirigée*, qui comprend les projets tutorés (travail de groupe sur des cas réels) et les stages en entreprise.

Les enseignements sont dispensés essentiellement en travaux dirigés mais également sous la forme de cours magistraux en amphithéâtre. La présence à tous les cours est obligatoire et l'évaluation repose sur le principe du contrôle continu.

Le diplôme peut être préparé :

- \* **En formation initiale** : présence permanente à l'IUT pendant deux ans.
- \* **En alternance** : chaque année, présence alternée de 19 semaines en centre et 30 semaines en entreprise avec le rythme d'alternance suivant : 2 jours en entreprise et 3 jours en formation, puis l'inverse la semaine suivante (en partenariat avec le CFA ENSUP LR Sud de France).

## Organisation de la formation

---

- Techniques de commercialisation (Montpellier)

## Stages, projets tutorés

---

Exemples de stages :

- Prospection commerciale et gestion de la relation client (Camping Sandaya).
- Enquête de satisfaction et audit de la communication de la carte été jeunes (Mairie de Montpellier).
- Assistant presse-événementiel pour la communication et la promotion du FISE de Montpellier (Hurricane Agency).
- Optimisation du merchandising et promotion des ventes d'un magasin (Kookai Montpellier).

Exemples de projets :

- Mise au point, lancement et promotion d'une application mobile de covoiturage (En Voiture Simone).

- Projet humanitaire à l'international visant à équiper des écoles du Burkina Faso en purificateurs d'eau (Eau de là).
- Création et lancement d'une entreprise de fabrication de prêt-à-porter.

## Conditions d'accès

---

Diplôme d'entrée : Baccalauréat (ES, S, STG, L) ou Bac+2 (année spéciale).

Conditions de sélection :

- \* En formation initiale : Examen du dossier (cursus scolaire, notes, appréciations des enseignants) ;
- \* En apprentissage et en « année spéciale » :

- Présence alternée à l'IUT et en entreprise pendant deux ans après le baccalauréat.

- Présence alternée à l'IUT et en entreprise pendant 15 mois après un diplôme BAC +2 ("Année spéciale")

Les candidats doivent être âgés de moins de 26 ans.

## Public cible

---

Procédure sur la plateforme Parcoursup (plus d'informations sur le site internet de l'IUT) Conditions de sélection : Baccalauréat ES, S, STMG, L (DUT) ou Bac+2 (année spéciale) avec examen du dossier En apprentissage : des entretiens de recrutement avec l'entreprise complètent la sélection. Les candidats doivent être âgés de moins de 26 ans.

## Poursuite d'études

---

Après le DUT, de multiples possibilités de poursuites d'études :

- \* Licence ERASMUS
- \* Ecole de commerce
- \* Licence générale
- \* Licence professionnelle
- \* Autre (emploi,...)

## Licences professionnelles proposées par l'IUT :

- \* Assurance, banque, finance chargé de clientèle : conseiller commercial sur le marché des particuliers
- \* Gestion des achats et des approvisionnement : gestion des achats dans le secteur public
- \* Métiers du commerce international : technico commercial à l'international

## Poursuite d'études à l'étranger

---

### Partir en DUETI

Tout étudiant, titulaire d'un DUT, peut effectuer une année supplémentaire, en **DUETI** (Diplôme Universitaire d'Études Technologiques Internationales), dans l'une des universités étrangères partenaires de l'IUT de Montpellier-Sète.

Le DUETI permet à l'étudiant de :

- \* **Approfondir** les connaissances acquises en DUT.
- \* **Apprendre** une langue étrangère, découvrir une nouvelle culture et un système d'enseignement supérieur différent.
- \* **Élargir** ses horizons professionnels et personnels.

## Insertion professionnelle

---

Le DUT permet une insertion professionnelle rapide, après seulement deux années d'études : le taux d'insertion est supérieur à 85%.

Le caractère polyvalent de la formation dispensée conduit les étudiants du département Techniques de Commercialisation à occuper des postes variés (service commercial, marketing, communication, distribution...) au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement divers de l'économie :

- \* Les entreprises de distribution : grossistes, hypermarchés, grands magasins...
- \* Les services commerciaux des entreprises (firmes industrielles, entreprises de services...)
- \* Les administrations publiques et privées, les associations...

- \* Les nouvelles entreprises créées par les étudiants à l'issue de la formation.

Par ailleurs, certains étudiants n'hésitent pas à créer leur entreprise à la fin de leur DUT

## **Composante(s)**

---

Montpellier

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

---

Montpellier

## **Responsable(s)**

---

Gourmelen Andrea  
andrea.gourmelen@umontpellier.fr  
Tel. +33 4 99 58 51 60

## **Contact(s)**

---

Secrétariat Département TC  
Tel. 04 99 58 51 40  
iutms-techdeco@umontpellier.fr

# Techniques de commercialisation (Montpellier)

## Présentation

---

Le DUT TC prépare en deux ans les étudiants à des postes de collaborateurs qualifiés de services commerciaux d'entreprises artisanales, industrielles ou commerciales (marketing, vente, distribution, commerce international). Certains étudiants créent ou reprennent une entreprise. La formation vise à doter les étudiants de solides compétences professionnelles et d'une bonne culture générale afin de faciliter leur insertion et leur adaptabilité au monde du travail.

## Savoir faire et compétences

---

La mission du DUT techniques de commercialisation est de préparer des jeunes aux métiers de la vente, du commerce et du marketing, en leur donnant les compétences nécessaires à une évolution future sur des carrières commerciales. A la fin de leur DUT, les étudiants seront notamment capables de :

- \* Mener un diagnostic commercial pour proposer des orientations stratégiques et opérationnelles efficaces.
- \* Bâtir un plan de commercialisation et de communication en utilisant tous les outils du marketing (marketing direct, GRC) et du web.
- \* Gérer et développer un portefeuille clients.
- \* Piloter un entretien de vente et établir une proposition commerciale adaptée.

## Contenu de la formation

---

Les études conduisant à l'obtention d'un DUT sont organisées à temps plein sur quatre semestres. Chaque semestre permet à l'étudiant de suivre différentes matières liées au commerce et d'obtenir 30 crédits Européens.

La formation *encadrée* prend environ 35 heures par semaine à laquelle s'ajoute la formation *dirigée*, qui comprend les projets tutorés (travail de groupe sur des cas réels) et les stages en entreprise.

Les enseignements sont dispensés essentiellement en travaux dirigés mais également sous la forme de cours magistraux en

### PLUS D'INFOS

#### Public concerné

- \* Formation continue
- \* Formation en alternance

**Nature de la formation :**  
Spécialité

### CONTACTS

Site Internet du  
département TC



amphithéâtre. La présence à tous les cours est obligatoire et l'évaluation repose sur le principe du contrôle continu.

Le diplôme peut être préparé :

- \* **En formation initiale** : présence permanente à l'IUT pendant deux ans.
- \* **En alternance** : chaque année, présence alternée de 19 semaines en centre et 30 semaines en entreprise avec le rythme d'alternance suivant : 2 jours en entreprise et 3 jours en formation, puis l'inverse la semaine suivante (en partenariat avec le CFA ENSUP LR Sud de France).

## Organisation de la formation

---

-

## Stages, projets tutorés

---

Exemples de stages :

- Prospection commerciale et gestion de la relation client (Camping Sandaya).
- Enquête de satisfaction et audit de la communication de la carte été jeunes (Mairie de Montpellier).
- Assistant presse-événementiel pour la communication et la pro-motion du FISE de Montpellier (Hurricane Agency).
- Optimisation du merchandising et promotion des ventes d'un magasin (Kookai Montpellier).

Exemples de projets :

- Mise au point, lancement et promotion d'une application mobile de covoiturage (En Voiture Simone).
- Projet humanitaire à l'international visant à équiper des écoles du Burkina Faso en purificateurs d'eau (Eau de là).
- Création et lancement d'une entreprise de fabrication de prêt-à-porter.

## Conditions d'accès

---

Procédure sur la plateforme Parcoursup (plus d'informations sur le site internet de l'IUT) Conditions de sélection : Baccalauréat ES, S, STMG, L (DUT) ou Bac+2 (année spéciale) avec examen du dossier En apprentissage : des entretiens de recrutement avec l'entreprise complètent la sélection. Les candidats doivent être âgés de moins de 26 ans.

## Poursuite d'études

---

Après le DUT, de multiples possibilités de poursuites d'études :

- \* Licence ERASMUS
- \* Ecole de commerce
- \* Licence générale
- \* Licence professionnelle
- \* Autre (emploi,...)

### Licences professionnelles proposées par l'IUT :

- \* Assurance, banque, finance chargé de clientèle : conseiller commercial sur le marché des particuliers
- \* Gestion des achats et des approvisionnement : gestion des achats dans le secteur public
- \* Métiers du commerce international : technico commercial à l'international

## Insertion professionnelle

---

Le DUT permet une insertion professionnelle rapide, après seulement deux années d'études : le taux d'insertion est supérieur à 85%.

Le caractère polyvalent de la formation dispensée conduit les étudiants du département Techniques de Commercialisation à occuper des postes variés (service commercial, marketing, communication, distribution...) au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement divers de l'économie :

- \* Les entreprises de distribution : grossistes, hypermarchés, grands magasins...
- \* Les services commerciaux des entreprises (firmes industrielles, entreprises de services...)
- \* Les administrations publiques et privées, les associations...



- \* Les nouvelles entreprises créées par les étudiants à l'issue de la formation.

Par ailleurs, certains étudiants n'hésitent pas à créer leur entreprise à la fin de leur DUT

## **Composante(s)**

---

Montpellier

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

---

Montpellier

## **Responsable(s)**

---

Gourmelen Andrea  
andrea.gourmelen@umontpellier.fr  
Tel. +33 4 99 58 51 60

## **Contact(s)**

---

Secrétariat Département TC  
Tel. 04 99 58 51 40  
iutms-techdeco@umontpellier.fr