

Public concerné

Etre âgé de moins de 26 ans et titulaire d'un baccalauréat avec 2 langues vivantes.
(LV : niveau baccalauréat)

Sélection - recrutement

Présélection sur dossier, entretien de motivation et sélection par l'entreprise.

Effectif par groupe : 20 apprentis

Durée de la formation : 2 ans

Date de début de formation : mi-septembre

Modalités d'obtention du diplôme

Contrôle continu et mémoire en fin de cursus

Rythme de l'alternance

15 jours en entreprise / 15 jours à l'IUT

Exemples d'entreprises d'apprentissage

SNCF, EDF, Orange, Auchan, Dyadem, Desangosse, MAIF, Sté SES, Sitram, Max Café...

Sites Internet d'information

www.cfaiurc.fr

www.iut.univ-tours.fr

Adresse E mail du secrétariat de la formation

goulet@univ-tours.fr

Inscriptions : www.admission-postbac.fr

A partir de mi-janvier

Intitulé de la formation DUT Techniques de Commercialisation Orientation Langues

Lieu et adresse de la formation
IUT de Tours - 29, rue du Pont Volant
37082 TOURS Cedex 2

Contact

Laëtitia GOULET

Tél. 02 47 36 76 38 Fax 02 47 36 76 34

Responsable formation

Nathalie SOURIOU 02 47 36 76 33



SCIENCES
INDUSTRIEL

COMMERCIAL

DROIT
GESTION

COMMUNICATION

BAC+2

DUT

TECHNIQUES DE
COMMERCIALISATION

PAR APPRENTISSAGE

ORIENTATION LANGUES

Novembre 2011



Blois Bourges Chartres Châteauroux Issoudun Orléans Tours

CFA SOUTENU PAR LE CONSEIL REGIONAL
DE LA REGION CENTRE ET LE FSE



CFAIURC
Centre de Formation d'Apprentis
Inter Universitaire Région Centre



UNE FORMATION UNIVERSITAIRE
UNE EXPERIENCE PROFESSIONNELLE
UN PASSEPORT POUR L'EMPLOI

CFA SOUTENU PAR LE CONSEIL REGIONAL
DE LA REGION CENTRE ET LE FSE



INTITULÉ DE LA FORMATION :

DUT
TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
ORIENTATION LANGUES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Former des collaborateurs d'entreprises rapidement opérationnels dans les services commerciaux et marketing de l'industrie, des entreprises commerciales, de services ou de la distribution.

- Acquérir des bases opérationnelles dans le domaine des techniques commerciales marketing, communication, négociation vente, achat, distribution, animation de la force de vente, gestion de la relation client (CRM).

- Développer une capacité d'analyse des situations afin d'être une force de propositions concrètes tout en ayant l'esprit d'équipe et une forte adaptabilité.

DÉBOUCHÉS :

- Attaché commercial
- Conseiller commercial (secteur banque assurance)
- Chargé de clientèle
- Responsable de magasin
- Assistant commercial
- Assistant marketing ou communication
- Télévendeur puis superviseur (centre d'appels)
- Promoteur /animateur des ventes
- Chef des ventes - responsable commercial
- Manager de rayon en distribution

Ce DUT permet d'entrer dans la vie active ou en licence professionnelle ou bien encore de poursuivre ses études en école de commerce.

PROGRAMME DE LA FORMATION

UE : UNITÉS D'ENSEIGNEMENTS		ECTS*
Semestre 1	UE 11 Découverte de l'environnement professionnel Environnement économique et juridique : Économie générale, organisation de l'entreprise, droit - principes généraux Gestion Commerciale de l'entreprise : introduction à la comptabilité, introduction à la mercatique, logistique	30
	UE 12 Outils du développement personnel et professionnel Outils méthodologiques : Bureautique T.I.C., mathématiques et statistiques appliquées, projet personnel et professionnel Outils de la relation interpersonnelle : Négociation - Vente, Expression communication, anglais, anglais renforcé, 2 ^e langue	
	Autre Apprendre autrement et application professionnelle Salon, visite, jeu d'entreprise Fiches recherche pédagogie de l'alternance	
Semestre 2	UE 21 Outils de l'analyse mercatique Analyse des marchés : Mercatique fondamentale, projet personnel et professionnel, études et recherches commerciales, approche des marchés étrangers Techniques de gestion : Informatique appliquée, statistiques appliquées, probabilités (initiation), comptabilité de gestion	30
	UE 22 Outils de la relation commerciale Langages et communication : Communication commerciale, expression et culture, anglais, psychosociologie de la communication Vente et distribution : Distribution, droit et commerce, mercatique directe, négociation - vente, anglais renforcé, 2 ^e langue	
	UE 23 Apprendre autrement et application professionnelle Projet tutoré, jeu d'entreprise	
Semestre 3	UE 31 Cœur des compétences commerciales Techniques commerciales : Mercatique opérationnelle, anglais, négociation - vente, techniques du commerce international Outils de la relation client : Communication commerciale, droit et commerce, mercatique du point de vente	30
	UE 32 Insertion Licence professionnelle Développement aptitudes personnelles : Projet personnel et professionnel, anglais, expression et culture Entreprise / organisation sociale : Management des équipes commerciales, statistiques appliquées, psychosociologie des organisations, anglais renforcé, 2 ^e langue	
	Autre Apprendre autrement et application professionnelle Mémoire, projet, salon	
Semestre 4	UE 41 Techniques commerciales avancées Cœur de compétences commerciales : Stratégie, qualité, anglais, stratégies de distribution, gestion de la relation client, T.I.C. et multimédia, Site Internet	30
	UE 42 Insertion Licence professionnelle Economie, études et recherches commerciales, analyses financières, mercatique stratégique Apprendre autrement : jeux d'entreprise, salon, préparation au TOEIC anglais	
	UE 43 Application professionnelle Projet tutoré et mémoire	

VALIDATION D'ACQUIS :

Tout diplôme préparé dans le cadre du CFA relève de l'enseignement supérieur. A ce titre, un candidat peut valider son expérience pour :

- Accéder à une formation à laquelle il ne pourrait prétendre sur la base des diplômes qu'il possède (décret de 1985) = Validation d'Acquis Professionnels (VAP)

- Obtenir tout ou partie d'un diplôme, en justifiant des connaissances, compétences et aptitudes exigées pour l'obtention de ce diplôme (loi et décret de 2002) = Validation d'Acquis de l'Expérience (VAE)