

Vous êtes ici : [Accueil](#) > [Formations](#)

## DUT Techniques de commercialisation (Grenoble)

- [Présentation](#)
- [Accès](#)
- [Programme](#)
- [Et après ?](#)

### Nature :

Diplôme national

### Domaine :

Droit - Economie - Gestion

### Mention(s) :

Techniques de commercialisation

### Niveau(x) de recrutement :

Bac, Bac + 2

### Durée des études :

2 ans, 1 an pour l'année spéciale et 3 ans pour la formation à distance

### Lieu(x) :

Grenoble

### Organisation :

[IUT 2 Grenoble / Techniques de Commercialisation](#)

### Accessible en :

Formation initiale  
Formation continue  
Contrat de professionnalisation  
Formation à distance

### Objectifs

Former des professionnels préparés aux emplois de type commercial et liés à la gestion de l'entreprise.

### Spécificités

Le DUT est aussi proposé en **année spéciale** (en 1 an)  
Formation en cycle initial ou formation continue

## Modalités d'enseignement particulières

Formation à distance : La formation à distance sur 3 ans (en cycle initial ou formation continue) propose des regroupements à raison d'une journée par semaine

## Stage

Stage obligatoire

## Échanges internationaux

**Domaines Erasmus :**  
GESTION D'ENTREPRISES

**Langue(s) d'enseignement :**  
Français

## Conditions d'admission

Sélection sur dossier

## Formation(s) requise(s)

- **en formation initiale (2 ans) et en alternance** : titulaires du baccalauréat toutes séries ou d'un titre admis en équivalence du baccalauréat.

- **en année spéciale (1 an)** : étudiants ayant suivi un enseignement supérieur universitaire de deux ans. Priorité sera donnée aux titulaires d'un diplôme d'enseignement supérieur. Les étudiants ayant suivi deux années de classes préparatoires peuvent également faire acte de candidature pour accéder à l'année spéciale.

## Modalités pratiques

- **formation initiale** : candidature obligatoire sur admission POSTBAC ( [www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr)) à partir du 20 janvier
- **cycle en alternance (2 ans)** : candidatures exclusivement sur le site Internet de l'IUT2 à partir du 09 février 2013
- **année spéciale** : candidatures exclusivement sur le site internet de l'IUT2 à partir du 09 février 2013
- **formation à distance (3 ans)** : candidatures exclusivement sur le site internet de l'IUT2 à partir du 09 février 2013

**Nombre d'inscrits en formation initiale 1ère année** : 170 environ

**Nombre d'inscrits en année spéciale** : 30 environ

**Nombre d'inscrits en alternance 1ère année** : 20 environ

**Nombre d'inscrits en formation à distance 1ère année** : 12 environ

## Programme

### Formation initiale

#### **Semestre 1**

**UE 1-1 (16 ECTS)** : Environnement économique et juridique, gestion commerciale de l'entreprise

**UE 1-2 (14 ECTS)** : Outils méthodologiques, outils de la relation interpersonnelle, enseignements facultatifs (sport, LV2)

## **Semestre 2**

**UE 2-1 (12 ECTS)** : Analyse des marchés, techniques de gestion

**UE 2-2 (11 ECTS)** : Langages et communication, vente et distribution)

**UE 2-3 (7 ECTS)** : Apprendre et travailler autrement, projet tuteuré, stage, enseignements facultatifs (sport, LV2)

## **Semestre 3**

(dans un objectif soit d'insertion soit d'accès à une licence professionnelle)

**UE 3-1 (16 ECTS)** : Techniques commerciales, outils de la relation client

**UE 3-2 (14 ECTS)** : Développement aptitudes personnelles, compétences opérationnelles, enseignements facultatifs (sport, LV2)

## **Semestre 4**

(dans un objectif soit d'insertion soit d'accès à une licence professionnelle)

**UE 4-1 (8 ECTS)** : Techniques commerciales avancées

**UE 4-2 (8 ECTS)** : approfondissement professionnel, apprendre à travailler autrement

**UE 4-3 (14 ECTS)** : mémoire projet tuteuré, stage et rapport, enseignements facultatifs (sport , LV2)

## **Semestre 3**

(dans un objectif de poursuite d'études)

**UE 3-1 (16 ECTS)** : Techniques commerciales, outils de la relation client

**UE 3-2 (14 ECTS)** : Développement aptitudes personnelles, compétences opérationnelles, enseignements facultatifs (sport, LV2)

## **Semestre 4**

(dans un objectif de poursuite d'études)

**UE 4-1 (8 ECTS)** : Techniques commerciales avancées

**UE 4-2 (8 ECTS)** : approfondissement professionnel, apprendre à travailler autrement

**UE 4-3 (14 ECTS)** : mémoire projet tuteuré, stage et rapport, enseignements facultatifs (sport , LV2)

## **Année spéciale**

**UE 1 (161h)** : Anglais ; Psychologie des organisations ; Communication commerciale ; Négociation vente ; Informatique

**UE 2 (380h)** : Droit et entreprise ; Economie ; Organisation et stratégie ; Distribution ; Gestion force de vente ; Techniques de commerce international

**UE 3 (359h)** : Mathématiques et statistiques appliquées ; Comptabilité et fiscalité ; Achat, logistique et qualité ; Marketing fondamental et opérationnel ; Etudes et recherches commerciale

**UE 4** : Stage en entreprise (10 semaines) ; projet tuteuré

### **Année post-bac de sortie :**

Bac + 2

### **Niveau de sortie :**

Niveau III

## Poursuites d'études

- formations générales de niveau L3 : licence de gestion (Management et Gestion des Entreprises - MGE - par exemple)
- formations professionnalisantes : licences professionnelles, Ecoles supérieures de commerce...
- Il est également possible de tenter d'intégrer certains 2èmes cycles généralistes en demandant une validation des études.  
Attention néanmoins, les commissions qui étudieront votre dossier peuvent vous proposer d'intégrer une 2ème année de Licence, le DUT ne donnant pas l'accès direct à une 3ème année de licence.

## Insertion professionnelle

- **Emplois centrés sur la vente** : vente aux consommateurs, aux entreprises de distribution (magasins, grossistes, centrales d'achat), aux entreprises industrielles, chef de rayon, assistant de clientèle ou commercial en agence bancaire
- **Emplois centrés sur la gestion commerciale et l'administration des ventes** : inspecteur des ventes; chef des ventes, de département, de secteur; directeur des ventes, d'agence, de succursale; responsable de moyenne surface; approvisionneur, assistant acheteur
- **Emplois centrés sur les études marketing et la gestion de produits** : assistant d'études marketing : études qualitatives, études quantitatives (questionnaires, analyse des données); assistant chef de produit, junior en communication
- **Emplois centrés sur le commerce international** : assistant commercial administratif; assistant commercial export.

## Contacts

### Responsable(s) :

#### ***Chef de département***

Pierre MARTINEZ

#### ***Responsable de la formation initiale***

Marie-Pierre SCHAEFFER

#### ***Responsable de la formation en alternance***

Emmanuelle MATHEVET

#### ***Responsable de l'année spéciale***

Anne TOURNON

#### ***Responsable de l'enseignement à distance***

Jean-Paul BUDILLON

### Renseignements :

#### ***Secrétariat formation initiale***

Tél. : 04 76 28 45 55

Fax : 04 76 28 45 62

[michel.andrianifahanana@iut2.upmf-grenoble.fr](mailto:michel.andrianifahanana@iut2.upmf-grenoble.fr)

[solange.gizzi@iut2.upmf-grenoble.fr](mailto:solange.gizzi@iut2.upmf-grenoble.fr)

[TC@iut2.upmf-grenoble.fr](mailto:TC@iut2.upmf-grenoble.fr)

#### **Horaires d'ouverture au public**

du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 13h30 à 16h30

**Secrétariat formation en alternance**

Tél : 04 76 28 46 65

[francoise.santoro@iut2.upmf-grenoble.fr](mailto:francoise.santoro@iut2.upmf-grenoble.fr)

**Secrétariat Formation Continue à distance**

Tél : 04 76 28 46 65

[francoise.santoro@iut2.upmf-grenoble.fr](mailto:francoise.santoro@iut2.upmf-grenoble.fr)

**Secrétariat de l'année spéciale**

Tél : 04 76 28 45 19

[Corinne.Hautin@iut2.upmf-grenoble.fr](mailto:Corinne.Hautin@iut2.upmf-grenoble.fr)

**Localisation géographique**

Grenoble gare ([plan](#))

Avertissement : document non contractuel pouvant être soumis à modifications

---

**A consulter**

<http://www.iut2.upmf-grenoble.fr>

---

Université Pierre-Mendès-France / BP 47 / 38040 Grenoble Cedex 9

Contact : [admcom@upmf-grenoble.fr](mailto:admcom@upmf-grenoble.fr)

- [Mentions légales](#)
- [Crédits](#)
- [Accessibilité](#)