

Vous êtes ici : [Accueil](#) > [Formations](#) > [Offre de formation](#) > [Secteur](#) > [Commerce](#)

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) 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

solange.gizzi@iut2.upmf-grenoble.fr

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

Secrétariat Formation Continue à distance

Tél : 04 76 28 46 65

francoise.santoro@iut2.upmf-grenoble.fr

Secrétariat de l'année spéciale

Tél : 04 76 28 45 19

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

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