

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

DUT Techniques de commercialisation (Valence)

- [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 et 1 an pour l'année spéciale

Lieu(x) :

Valence

Organisation :

[IUT Valence / Techniques de Commercialisation](#)

Accessible en :

Formation initiale

Formation continue

Le département Techniques de Commercialisation forme en deux ans (ou en un an pour l'année spéciale) des **collaborateurs commerciaux**, tant dans les domaines de la vente active que ceux de l'administration et la recherche commerciale.

Objectifs

Le département Techniques de Commercialisation forme en deux ans (ou en un an pour l'année spéciale) des **collaborateurs commerciaux**, tant dans les domaines de la vente active que ceux de l'administration et la recherche commerciale.

L'enseignement des techniques de commercialisation à Valence a une vocation à la fois générale et professionnelle. Elle est générale pour permettre à tout diplômé de trouver un emploi dans de nombreux secteurs d'activité et de disposer de la culture générale nécessaire pour s'adapter à un monde du travail en pleine évolution (commerce électronique, technologie de l'information et de la

communication en général).

Elle est professionnelle et centrée sur l'**entreprise et son environnement** pour permettre à nos étudiants d'être rapidement opérationnels.

Spécificités

Ce DUT est organisé en année spéciale à temps plein (1 an)

Modalités d'enseignement particulières

Formation continue : Seule l'année spéciale est proposée en formation continue.

Stage

Stage obligatoire

Deux stages sont obligatoires durant la scolarité. Le premier d'une durée de 2 semaines se situe à la fin du 1er semestre de la 1ère année : il s'agit d'un stage destiné à mettre l'étudiant en contact direct avec le monde de la vente. A la fin de la 2ème année, les étudiants conduisent une mission au cours d'un stage de 8 semaines.

Échanges internationaux

Domaines Erasmus :

GESTION D'ENTREPRISES

Langue(s) d'enseignement :

Français

Conditions d'admission

Admission sur dossier (puis entretien devant un jury pour l'année spéciale en apprentissage)

Critères retenus pour l'évaluation du dossier : Les notes du bac de français, de philosophie, de maths (1ère et terminale) de la langue vivante 1 (1ère et terminale). Les séjours et stages à l'étranger. Les activités extra-scolaires : sportif au niveau régional, animation de clubs ou associations, B.A.F.A., la lettre de motivation.

Cette formation s'adresse à des étudiants **motivés** et **rigoureux** ayant un goût pour la communication et le relationnel. La capacité à s'adapter, le sens des responsabilités, la prise d'initiatives et de décisions sont des atouts de premier ordre.

Formation(s) requise(s)

- formation initiale et par alternance en 2 ans : être titulaire d'un baccalauréat général ou technologique ou d'un diplôme équivalent

- en année spéciale à temps plein ou par alternance : être titulaire d'un diplôme de 1er cycle de l'enseignement supérieur (L2, DUT, BTS...) ou d'un diplôme équivalent

Modalités pratiques

En formation initiale :

Vous devez impérativement vous inscrire sur le site "[Admission post-bac](#)" à partir du 20 janvier et suivre les différentes étapes indiquées sur ce site

En année spéciale à temps plein ou par alternance :

Les inscriptions se font exclusivement en ligne via Internet sur le site de l'IUT de Valence à partir de mi mars et jusqu'à mi juin

Nombre de candidatures reçues en 2011 (DUT en 2ans) : 922

Nombre de places DUT en 2 ans : 140

Nombre de candidatures reçues en 2011 (Année spéciale) : 65

Nombre places en DUT année spéciale : 28

Programme

L'enseignement se déroule sur deux années, soit **32 semaines en 1ère année** et **25 semaines en 2ème année**.

Deux stages sont obligatoires durant la scolarité. Le premier d'une durée de 2 semaines se situe à la fin du 1er semestre de la 1ère année : il s'agit d'un stage destiné à mettre l'étudiant en contact direct avec le monde de la vente. A la fin de la 2ème année, les étudiants conduisent une mission au cours d'un stage de 8 semaines.

De plus, chaque année, ils doivent réaliser un projet tutoré en petits groupes (4 à 5 étudiants). Ces différentes activités permettent aux étudiants d'enrichir leur curriculum vitae d'expériences pratiques valorisables aussi bien directement pour la recherche d'un emploi que dans la perspective d'une poursuite d'études.

L'enseignement est dispensé principalement sous forme de travaux dirigés de 28 étudiants environ qui permettent une bonne interactivité étudiants/professeurs. Le reste des enseignements a lieu en amphithéâtre sous forme de cours magistraux.

Volume horaire : 1620h

1ère année

Semestre 1 (425h)

Découverte de l'environnement professionnel

Économie générale ; Organisation de l'entreprise ; Droit, Comptabilité ; Mercatique

Outils du développement personnel et professionnel

Bureautique ; Statistiques appliquées ; Négociation ; Vente ; Expression -Communication ;

Mathématiques appliquées ; Projet personnel et professionnel

Semestre 2 (425h)

Outils de l'analyse mercatique

Mercatique ; Projet personnel et professionnel ; Etudes et recherches commerciales ; Approches des marchés étrangers ; Informatique ; Statistiques, Probabilités ; Comptabilité

Outils de la relation commerciale

Communication commerciale ; Expression et culture ; Anglais-LV2 ; Psychologie de la communication ; Distribution ; Mmercatique directe ; Négociation-vente

Activités professionnelles (stage 2 semaines - projet tuteuré)

2ème année

Semestre 3 (385h)

Cœur des compétences commerciales

Mercatique opérationnelle ; Anglais - LV2 ; Négociation -Vente ; Commerce international ;

Communication commerciale ; Droit et commerce ; Mercatique du point de vente

Insertion professionnelle DUT (selon parcours : Insertion DUT - Insertion Licence - Poursuite d'études)

Psychologie des organisations ; Projet personnel et professionnel ; Expression et communication professionnelle ; Statistiques et probabilités ; Droit du travail ; Animation de la force de vente

Semestre 4 (385h)

Coeur de compétences avancées

Stratégie - qualité ; Anglais - LV2 ; Stratégies de distribution ; Gestion de la relation client ; TIC et multimédia

Insertion professionnelle DUT (selon parcours : Insertion DUT - Insertion Licence - Poursuite d'études)

Économie ; Projet personnel et professionnel ; Négociation - Achat ; Gestion financière ; Mercatique stratégique

Année post-bac de sortie :

Bac + 2

Niveau de sortie :

Niveau III

Compétence(s) visée(s)

Les **compétences** développées concernent le commerce au sens large avec un accent particulier mis sur la mercatique, la négociation, la dimension juridique et les langues vivantes.

Poursuites d'études

Les poursuites d'études sont possibles pour ceux qui le désirent et qui ont obtenu des résultats satisfaisants. Après l'obtention du DUT et à la suite d'une sélection par concours ou autre, les étudiants peuvent s'orienter vers :

- les Licences, licences professionnelles
- Les Instituts d'administration des entreprises (IAE)
- les Ecoles Supérieures de Commerce (ESC)
- ou d'autres formations de l'enseignement supérieur
- des poursuites d'études à l'étranger (Angleterre, Suède, Irlande du Nord, Espagne, Allemagne...) dans des institutions de formation correspondante sont également possibles.

Insertion professionnelle

- Agent commercial pour la vente aux entreprises industrielles, commerciales ou de service (en particulier dans le domaine du tourisme),
- Collaborateur commercial dans les banques, les assurances,
- Assistant d'études marketing,
- Assistant chef de produit,
- Assistant commercial export,
- Chef de rayon.

De nombreux diplômés trouvent également un emploi dans les secteurs de la communication et du tourisme.

Contacts

Responsable(s) :

Responsable de département

Bernard BRUNET

Responsable pédagogique

Christelle VARIN

Renseignements :**Secrétariat** (formation en 2 ans)

Tél. : 04 75 41 88 30

Fax : 04 75 41 88 44

dpt.tc@iut-valence.fr

Horaires d'ouverture au public

Lundi : 7h45 - 12h30 et 13h45 - 16h15

Mardi : 7h45 - 12h30 et 13h45 - 17h30

Mercredi : 7h45 - 12h30 et fermé l'après-midi

Jeudi : 7h45 - 12h30 et 13h45 - 17h30

Vendredi : 7h45 - 12h30 et 13h45 - 16h

Secrétariat (formation en année spéciale)

Tél. : 04 75 41 88 29

Fax : 04 75 41 88 44

Courriel : dpt.tc@iut-valence.fr

Localisation géographique

IUT de Valence - Département TC

51 rue Barthélémy de Laffemas - BP 29 -

26901 VALENCE CEDEX 9

Valence ([plan](#))

Avertissement : document non contractuel pouvant être soumis à modifications

A consulter<http://www.iut-valence.fr/>

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

Contact : admcom@upmf-grenoble.fr

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