



La formation vise à donner aux étudiants l'ensemble des connaissances et méthodes nécessaires à l'animation et à l'encadrement des services commerciaux des entreprises de production, de distribution et de services. Un enseignement diversifié alliant culture générale, connaissance de l'entreprise et apprentissage des techniques commerciales offre aux futurs diplômés à la fois une polyvalence et une technicité leur permettant de s'adapter à différents contextes. Méthodes pédagogiques, projets tuteurés (études commerciales) et stages permettent l'acquisition d'un savoir-faire et d'un savoir-être professionnel et confèrent à la formation son caractère opérationnel.

UNICAEN | IUT CAEN | DUT

.....
adresse Université de Caen Normandie
 IUT de Caen
 Boulevard Maréchal Juin · CS 14032 · 14032 Caen Cedex 5
.....
téléphone 02 31 56 70 86
.....
formation iut.caen.tc@unicaen.fr
.....
scolarité iut.caen.scolarite@unicaen.fr
.....
formation continue & en alternance
 02 31 56 70 15
 iut.caen.fca@unicaen.fr

**RETROUVEZ PLUS D'INFORMATIONS
SUR NOTRE SITE INTERNET**

1^{er} décembre 2016 | UNICAEN | 2016



INSTITUT
UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE

UNIVERSITÉ
CAEN
NORMANDIE

DUT | DIPLÔME UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION CAEN

CONDITIONS D'ACCÈS

Sélection sur dossier pour les titulaires d'un baccalauréat général toutes séries, ou d'un baccalauréat technologique, ou sur titre équivalent. La pratique de deux langues étrangères est obligatoire (LV1 anglais, LV2 allemand ou espagnol).

Niveau de recrutement : Baccalauréat

Conditions particulières : Sous certaines conditions, l'admission directe en semestre 2, 3 ou 4 est possible. Il en est de même pour la délivrance du diplôme par Validation des Acquis de l'Expérience.

LIEU DE FORMATION

Caen · campus 2 · IUT de Caen

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- Techniques d'expression
- Économie générale
- Comptabilité
- Mercatique
- Mathématiques et statistiques
- Droit
- Environnement international
- Psychosociologie
- Stratégie
- Distribution
- Gestion de la relation client
- Projet personnel et professionnel
- Communication commerciale
- Langues étrangères (LV1 : anglais; LV2 : allemand, espagnol)
- Études et recherches commerciales
- Négociation Vente
- Activités transversales
- Projet tuteuré
- Stage (en France ou à l'étranger)

POURSUITE D'ÉTUDES

La finalité essentielle du diplôme est l'entrée immédiate dans la vie professionnelle. Cependant des possibilités sont offertes aux étudiants qui désirent poursuivre des études :

- IAE (sur concours)
- 2^e année de Licence
- Écoles de commerce (éventuellement sur concours)
- Année de spécialisation post DUT
- Licences professionnelles
- Prépa. du DUETE dans une université partenaire

COMPÉTENCES ACQUISES

La finalité essentielle du DUT est l'entrée immédiate dans la vie professionnelle. Les méthodes de travail visent à développer certaines compétences :

- capacité à communiquer à l'oral et à l'écrit
- capacité à organiser et animer les réseaux commerciaux
- capacité à analyser les données commerciales et financières et à les intégrer dans les plans d'action commerciale.

EMPLOIS ACCESSIBLES

- Attaché commercial
- Agent commercial
- Assistant commercial
- Chargé d'études commerciales
- Chargé d'accueil et Chargé de clientèle (secteur bancaire)
- Chef de rayon (grande distribution)
- Responsable des achats
- Responsable des ventes
- Chargé de communication

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs commerciaux des entreprises de production, de distribution et de services ; e-commerce (ex. : banque, assurances, grande distribution ; services marketing, etc.), événementiel