

» LIEU DE LA FORMATION

Site de Cannes la Bocca

» COORDONNÉES

Adresse : IUT Nice Côte d'Azur
Département TC Cannes
54, rue de Cannes
06150 Cannes la Bocca

Tél. : 04 93 90 53 50

Fax : 04 93 90 53 52

E-mail : tcc-info@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

DUT (Diplôme Universitaire de Technologie)

Techniques de Commercialisation

Orientation marketing du tourisme



Cette formation prépare les étudiants aux carrières commerciales liées aux activités de tout type d'entreprise et, plus particulièrement, à celles relevant des domaines liés au tourisme et à l'événementiel. Son originalité tient au fait qu'elle est à la fois générale, commerciale et professionnalisée. Générale, car le savoir, la culture générale et les techniques de communication sont privilégiées ; commerciale car elle fournit une connaissance approfondie des techniques de marketing et de négociation ; et enfin, professionnalisée car elle est dispensée par de nombreux professionnels.

Les métiers

Conseiller commercial, chargé de clientèle, chef de publicité, assistant marketing, chef de rayon, concepteur de produits touristiques, chef de projet événementiel, animateur, etc.

POUR QUI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier

Bac : S, ES, L, STMG

Préparation du diplôme

Formation traditionnelle

Formation permanente pour les personnes en reprise d'études

Formation ouverte à la VAE

Stages

Durée : 2 semaines en 1^{re} année

8 semaines en 2^e année

Etudiants inscrits en 2015-2016



ET APRÈS ?

LICENCES / MASTERS / IUP /
IAE /
ÉCOLES DE COMMERCE

71%



QUEL PROGRAMME ?

DÉCOUVRIR ET MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Environnement économique et juridique
- Marketing
- Organisation des entreprises
- Gestion financière et budgétaire de la distribution

IDENTIFIER ET COMMUNIQUER

- Langues vivantes étrangères
- Expression, communication et culture
- Négociation
- Mercatique opérationnelle
- Introduction à la comptabilité
- Mathématiques, probabilités et statistiques appliquées

TRAITER L'INFORMATION

- Environnement international : marchés internationaux, approche des marchés étrangers, techniques de commerce international
- Distribution
- Droit, commercial, droit des contrats, droit de la consommation et droit du travail

AGIR SUR LES MARCHÉS

- Comptabilité de gestion
- Marketing opérationnel, marketing du point de vente, marketing direct
- Marketing et gestion de la relation client
- Communication commerciale
- Management
- Achat et qualité

S'AFFIRMER PROFESSIONNELLEMENT

- Développement des compétences relationnelles
- Stratégie d'entreprise
- Entreprenariat
- Projet Personnel et Professionnel
- Stages professionnels (2 semaines et 8 semaines)
- Projets tutorés
- Conception de produits touristiques et promotion touristique



- A l'issue du 2^e semestre, deux parcours sont possibles : un pour l'insertion professionnelle et l'autre pour la poursuite d'études plus longues.
- Une orientation tourisme par des modules supplémentaires.
- Deux langues vivantes étrangères.