

- Orientation tourisme par des modules supplémentaires (formation traditionnelle + alternance).
- Deux langues étrangères.
- Projets tutorés.
- Possibilité d'effectuer son stage à l'étranger (formation traditionnelle).



Responsable des ventes

Chef-fe de projet événementiel

Chef-fe de produit

Merchandiser
...

Cette formation prépare aux carrières commerciales et, plus particulièrement, à celles du tourisme et de l'événementiel. L'enseignement de la culture générale, de deux langues étrangères, des techniques de communication, marketing et négociation est approfondi, afin de préparer les étudiants à exercer des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs. Poursuite d'études ou insertion professionnelle, les opportunités des diplômés sont multiples : conseiller commercial, chargé de clientèle, concepteur de produits touristiques, chef de projet événementiel, attaché commercial hôtellerie, chef des ventes, merchandiser, business developer...

POUR QUI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier
Bac : S, ES, L, STMG

Préparation du diplôme

Formation traditionnelle

Formation en alternance en apprentissage (1 semaine à l'IUT / 1 semaine en entreprise)



Stages (sauf apprentissage)

Durée : 2 semaines en 1^{re} année
8 semaines en 2^e année

ET APRÈS ?



**SITUATION
DES DIPLÔMÉS
2 ANS
APRÈS LE DUT**

27%
EN EMPLOI

5%
EN RECHERCHE
D'EMPLOI

25%
EN POURSUITE OU
REPRISE D'ÉTUDES,
EN CONTRAT SALARIÉ

36%
EN POURSUITE OU
REPRISE D'ÉTUDES

4%
EN INACTIVITÉ

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

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
- > Mathématiques, probabilités et statistiques appliquées

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
- > Projets tutorés
- > Promotion hôtelière (formation en alternance)
- > Conception de produits touristiques et promotion touristique (formation traditionnelle)

À l'issue du deuxième semestre, deux parcours sont possibles : l'un pour l'insertion professionnelle et l'autre pour la poursuite d'études plus longues.