

► 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-apprentissage@unice.fr

Site : www.iut.unice.fr

DUT (Diplôme Universitaire de Technologie)

Techniques de Commercialisation

Formation en alternance



Cette formation prépare les étudiants aux carrières commerciales liées aux activités de tous types d'entreprises et particulièrement à celles relevant des domaines liés au tourisme et à l'événementiel.

Ce diplôme forme les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs. Il s'agit de les accompagner dans un véritable parcours universitaire professionnalisant, afin de les préparer à une insertion professionnelle de niveau III ou à une poursuite d'études.

Les métiers

Conseiller, commercial terrain, agent d'accueil commercial, attaché commercial hôtellerie, assistant chef de produit, responsable réception client, chef des ventes, assistant commercial, technico-commercial, assistant manager en grande distribution, second de rayon, «business developer junior» en «start-up», merchandiseur, responsable d'équipe en centre d'appel, assistant administration des ventes, assistant marketing, collaborateur service achat, etc.

POUR QUI, COMMENT ?

Conditions d'admission

Sélection : Examen du dossier

Bac : S, ES, L, STMG

Préparation du diplôme

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



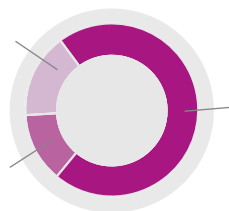
Etudiants inscrits en 2016-2017



ET APRÈS ?

INSERTION PROFESSIONNELLE
16%

LICENCE / MASTER / IUP / IAE / ÉCOLE DE COMMERCE
13%



LP BAF,
LP MIT,
LP CCN,
AUTRES LP
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

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



- Projet tutoré
- Techniques du commerce international
- Deux langues vivantes étrangères
- Des exemples appliqués au secteur «hôtellerie-tourisme» en raison de l'environnement local
- La formation est habilitée par le Conseil Régional et portée par le CFA Epure Méditerranée.