



Responsable commercial-e  
Assistant-e marketing  
Chef-fe de produit  
Chef-fe de projet  
...

Cette formation est fondée sur un double impératif : apporter aux étudiants une connaissance approfondie des techniques commerciales et les préparer à assumer rapidement des responsabilités (projet tutoré et stage en entreprise ou association). Techniques d'expression et de communication sont également valorisées à travers les travaux de groupe et des outils pédagogiques de dernières générations. Deux langues vivantes sont obligatoires, l'anglais et au choix l'espagnol, l'italien ou l'allemand. La palette des métiers des futurs diplômés est particulièrement large : chef de service achat, directeur approvisionnement, agent commercial, chef des ventes, directeur commercial, chef de produit, responsable de gestion des stocks, assistant marketing, chef de rayon, chef de service publicité, responsable de service exportation, conseiller financier...

SITE DE NICE

E-mail : iut.dept-tcn@unice.fr  
Tél : 04 97 25 82 46

## Pour qui, comment ?

### Conditions d'admission

**Sélection** : Examen du dossier et éventuel entretien sur convocation

**Bac** : Toutes séries

### Préparation du diplôme

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

FORMASUP  C F A   
PROFIL-ALPS-COTE D'AZUR  ÉPURE MÉDITERRANÉE

### Stages

- > 11 semaines

## 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	Enquête nationale réalisée en 2017 sur le devenir des diplômés de DUT

### LE

- Possibilité de réaliser son stage en Europe, Australie, Afrique du Sud, Canada...
- En fin de 2<sup>e</sup> semestre, 2 parcours possibles : poursuite en licence professionnelle ou vers des études plus longues, type Master.
- Intervention de professionnels.

## Quel programme ?

### AGIR SUR LES MARCHÉS

- > Concepts et stratégies marketing
- > Études et recherches commerciales
- > Gestion de la relation client
- > Négociation, vente, achat
- > Management de l'équipe commerciale
- > Distribution, marketing du point de vente
- > E-marketing
- > Logistique
- > Communication commerciale
- > Environnement international

### DÉCOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- > Organisation, stratégie des entreprises
- > Psychologie sociale des organisations et management
- > Entreprenariat
- > Économie générale
- > Droit commercial, droit du travail

### GÉRER

- > Comptabilité et gestion
- > Analyse financière
- > Mathématiques et statistiques appliquées

### COMMUNIQUER

- > Expression communication culture
- > Psychosociologie de la communication
- > Langues vivantes

### TRAITER L'INFORMATION

- > Technologies de l'information et de la communication

### SE PROFESSIONNALISER

- > Projet personnel professionnel
- > Découverte des métiers
- > Projet tutoré : conduite de projets en groupe
- > 11 semaines de stage en entreprise