

## DUT techniques de commercialisation (TC)

### Objectif

Une formation universitaire en deux ans sanctionnés par un diplôme national pour se préparer aux métiers du marketing du commerce et de la communication (attaché commercial, directeur commercial, chef de produit, chef de marque, responsable marketing, chargé de communication) aux métiers de la distribution.

La formation permet de :

- Maîtriser les outils de gestion
- Acquérir la démarche marketing
- Animer et communiquer
- Prendre des responsabilités
- Développer son esprit d'initiative et sa créativité
- S'immerger dans le monde de l'entreprise. [Replier](#)

- [Dates & lieux \(2\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

### • Moulins - Du 02/09/2019 au 25/06/2021


- 28 rue des Geais - 03000 Moulins
- [IUT d'Allier - Site de Moulins](#) - Tél : 04 70 46 86 11
- Contact : Madame Christelle LARGUIER ([Contacter](#)) - Tél : 04 70 46 86 12

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Education Nationale	--	Ouvert

**Public** : Public de la formation initiale

**Aire de recrutement :** Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation. mon logement

## 2. **Moulins - Du 02/09/2019 au 25/06/2021**


- o 28 rue des Geais - 03000 Moulins
- o [IUT d'Allier - Site de Moulins](#) - Tél : 04 70 46 86 11
- o Contact : Madame Christelle LARGUIER ([Contacter](#)) - Tél : 04 70 46 86 12

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Bénéficiaire de l'action	--	Ouvert

**Public :** Tout public

**Aire de recrutement :** Pays

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation. mon logement

## **Programme**

- Négociation commerciale
- Développement d'un portefeuille clients
- Prospection
- Communication
- E-Commerce
- Marketing viral
- Gestion
- Commerce international
- Pratique de l'anglais des affaires (oral-écrit)
- Pratique de l'espagnol des affaires ou de l'allemand des affaires ou de l'italien des affaires (écrit-oral)

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

## **Validation de la formation**

[DUT techniques de commercialisation](#)

Niveau de sortie : Niveau III : BTS, DUT

## Métiers préparés

[Agent/e général/e d'assurances](#)

[Assistant/e commercial/e](#)

[Attaché/e commercial/e](#)

[Chargé/e de clientèle banque](#)

[Chef/fe de rayon](#)

[Chef/fe des ventes](#)

[Commerçant/e en alimentation](#)

[Commercial/e export](#)

[Directeur/trice de magasin à grande surface](#)

[Gestionnaire de contrats d'assurance](#)

[Marchandiseur/euse](#)

[Responsable de la promotion des ventes](#)

[Technico-commercial/e en agroalimentaire](#)

[Télévendeur/euse](#)

[Vendeur/euse en magasin](#)

[Vendeur/euse en micro-informatique et multimédia](#)

## Modalités pédagogiques

### Rythme de formation :

Temps plein

Formation en situation de travail

**Modalité d'enseignement :** formation entièrement présentielle

## Durées et rythmes

2 an(s) heure(s)

## Admission

### Niveau d'entrée :

niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

## Organisme responsable

### [IUT d'Allier - Site de Moulins](#)

28 rue des Geais

03000 Moulins

Tél : 04 70 46 86 11

Mail : [fatima.ferreira@uca.fr](mailto:fatima.ferreira@uca.fr)

Site web :

<http://www.uca.fr/universite/organisation-et-fonctionnement/ufr-ecoles-et-instituts/iut-d-allier/iut-d-allier-1060.kjsp?RH=1476283730332&RF=1483538590316>

Réf : 03\_1700672F  
Mise à jour : 08/04/2019

---