

DROIT, ECONOMIE, GESTION

DUT Techniques de Commercialisation



Niveau d'étude
visé
BAC +2



Durée
2 ans



Composante
INSTITUT
UNIVERSITAIRE
DE
TECHNOLOGIE
D'EVREUX



Etablissement(s)
Université
de Rouen
Normandie

Présentation

Découvrez l'univers de la vente et du marketing, choisissez l'insertion professionnelle ou la poursuite d'études... une belle carrière s'offre à vous !

Le titulaire du DUT techniques de commercialisation exerce des fonctions d'acheteur ou de vendeur dans les services, l'industrie... Il peut aussi intervenir dans la conception et la mise en place des actions commerciales de l'entreprise. Cette formation universitaire est basée sur un enseignement général et commercial et sur une expérience pratique au travers de la réalisation de stages et de projets commerciaux.

Les + de la formation :

La diversité de l'équipe pédagogique composée d'enseignants chercheurs, d'enseignants du second degré et de professionnels, Stages à l'étranger possibles, Sensibilisation à la création d'entreprise (CREA-IUT) et simulation de gestion avec un jeu d'entreprise, Préparation au TOEIC, Un parcours international, Possibilité de choisir 20% des cours de 2^{ème} année TC en fonction de votre projet professionnel (rentrer en licence professionnelle ou poursuivre ses études à BAC+5), Association d'étudiants et annuaire électronique des anciens.

Et après

Insertion professionnelle

Le DUT Techniques de Commercialisation opère dans tous les secteurs de l'activité économique : - banque - industrie - assurance - transport - gestion de patrimoine - immobilier - communication - évènementiel - grande distribution - import-export - commerce de détail Il permet d'occuper les postes d'attaché commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, assistant commercial, technico-commercial, négociateur, assistant marketing, chef de rayon, responsable commercial. Avec l'expérience, vous pourrez évoluer vers des postes d'encadrement : chef de produit, chef de projet, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, acheteur, chargé de développement commercial, responsable marketing, manager de département, gérant de magasin ou gérant de PME, chef de publicité, etc. Taux d'insertion professionnelle post DUT : 40% # **Enquête relative à l'insertion professionnelle des diplômés 2016 en savoir + sur l'insertion professionnelle ;**

Infos pratiques

Contacts

Adresse

0271666PNU

En savoir plus

<http://iutevieux.univ-rouen.fr/--351458.kjsp>