



DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION





“Choisir une formation polyvalente”

LES MÉTIERS

Fonctions commerciales : attaché commercial, acheteur, chef de rayon, chargé de clientèle, conseiller commercial, responsable de portefeuille client, responsable de magasin.

Communication, marketing : chef de produit, chargé de communication, assistant marketing, chargé d'études commerciales, etc.

LES COMPÉTENCES VISÉES

Apports théoriques et pratiques :

- Réaliser des études de marché ;
- Construire et mettre en œuvre une stratégie marketing ;
- Mener une campagne de communication ;
- Conquérir et fidéliser de nouveaux clients ;
- Négocier des ventes et des achats ;
- Communiquer professionnellement en plusieurs langues ;
- S'intégrer à une équipe et l'animer ;
- Gérer et animer un point de vente (physique ou en ligne) ;
- Maîtriser les canaux de vente en ligne ;
- Agir sur les marchés internationaux ;
- Comprendre les enjeux de la reprise ou de la création d'entreprise .

L'ORGANISATION DES ÉTUDES

Le cursus menant au DUT est une **formation universitaire** organisée en 4 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre. Les cours sont répartis en travaux pratiques (TP) correspondant à des groupes de 14 étudiants, les travaux dirigés (TD) qui correspondent à des groupes de 28 et les cours magistraux (CM) en amphithéâtre. Ils se caractérisent par une alternance d'apports théoriques et d'applications concrètes, de travaux de groupes et de travaux individuels. Deux **projets** et deux **stages** mettent la formation en **prise directe avec la réalité de l'entreprise**. La progression des étudiants est évaluée par un contrôle continu et une décision de jury à l'issue de chaque semestre.



LE “PLUS“ COLMARIEN

Notre campus et notre département sont à **taille humaine** :

- Les étudiants bénéficient d'un **suivi individualisé** ;
- Des **événements** marquants ponctuent l'année universitaire : masters de négociation, forum des carrières et des poursuites d'études, challenge de distribution, séminaire de langue, jeu d'entreprise ;
- Il est possible, après sélection, d'accomplir un **semestre Erasmus** dans une université étrangère (Canada, Allemagne) ;
- La **vie étudiante** est riche et animée par plusieurs associations ;
- Le DUT peut également se préparer en **apprentissage** ainsi que dans le cadre de nos deux **filières bi et trinationale** “IBM” et “TEC2TOUR”.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

Le DUT permet de poursuivre en :

- Licence professionnelle à l'IUT de Colmar (Vins et commerce, Hôtellerie et tourisme, Conseils en assurances et services financiers, Métiers de l'immobilier) ou dans d'autres universités (Marketing, Ressources Humaines, Logistique, Management des organisations, etc.) ;
- L3 et Masters à Colmar et Mulhouse (Marketing, Agrosciences, Sciences économiques, sociales et juridiques) ou dans d'autres universités (Économie et gestion) ;
- Écoles de commerce.

LES CONDITIONS D'ADMISSION

- Baccalauréat toutes séries générales et technologiques ou diplôme équivalent français ou étranger ;
- Sélection sur dossier et entretien.

*Lycéens : mettez-vous dans la peau d'un étudiant en participant à des immersions à l'Université de Haute Alsace.
Pour vous inscrire www.immersion-lyceen.uha.fr.*



 UNIVERSITÉ
HAUTE-ALSACE

CANDIDATURE

Le dépôt de candidature doit
être effectué sur
www.parcoursup.fr

Pour plus d'informations
www.iutcolmar.uha.fr

IUT de Colmar

Département Techniques de
Commercialisation

34 rue du Grillenbreit
BP 50 568

68008 Colmar Cedex
Tél.: +33 (0)3 89 20 54 70
tc.iutcolmar@uha.fr

