

LES MÉTIERS

Pour quels métiers ?

- chargé de clientèle dans la banque, dans l'assurance
- responsable de magasin, chef de rayon
- collaborateur d'un service marketing, d'un service commercial, d'un service achat, d'un service communication

Dans quels secteurs ?

- La grande distribution alimentaire, non alimentaire, la distribution spécialisée
- La banque, l'assurance, l'immobilier, toutes activités de service
- Les services
- Les industries
- Les PME PMI, les grandes entreprises

Pour quelles fonctions ?

Toutes les missions de la fonction commerciale : marketing, études de marché, études de débouchés, marketing téléphonique, vente, achats, administration commerciale, communication, publicité...



LA FORMATION

Des professeurs et des professionnels en cours magistraux et en travaux dirigés.

Des mises en situation pour apprendre par l'expérimentation :

- les jeux d'entreprises et simulation de gestion en français et en langues étrangères,
- les études de cas, les séminaires,
- les enquêtes et les études de marchés,
- les projets tutorés et les projets d'entrepreneuriat.

Le gage de la réussite :

- le contrôle continu,
- le tutorat individuel,
- l'assiduité obligatoire.

L'expérience sur le terrain :

- un stage découverte de 2 semaines en première année,
- un stage de 10 semaines en France ou à l'étranger en fin de 2^{ème} année.

Les plus :

- le programme bilingue anglais IBIS (enseignements par des professionnels anglophones et stage de 2^{ème} année en pays anglophones).
- les accords avec les CEGEP au Québec : des étudiants peuvent suivre leur 2^{ème} année au Québec soit en français soit en formation bilingue et valider leur DUT TC soit y faire le stage uniquement.

IUT LE HAVRE

L'expérience de la réussite



TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Tél. 02 32 74 46 80

iut-dir-tc@univ-lehavre.fr

www.univ-lehavre.fr/iut





Département

Techniques de Commercialisation



Modalités d'admission

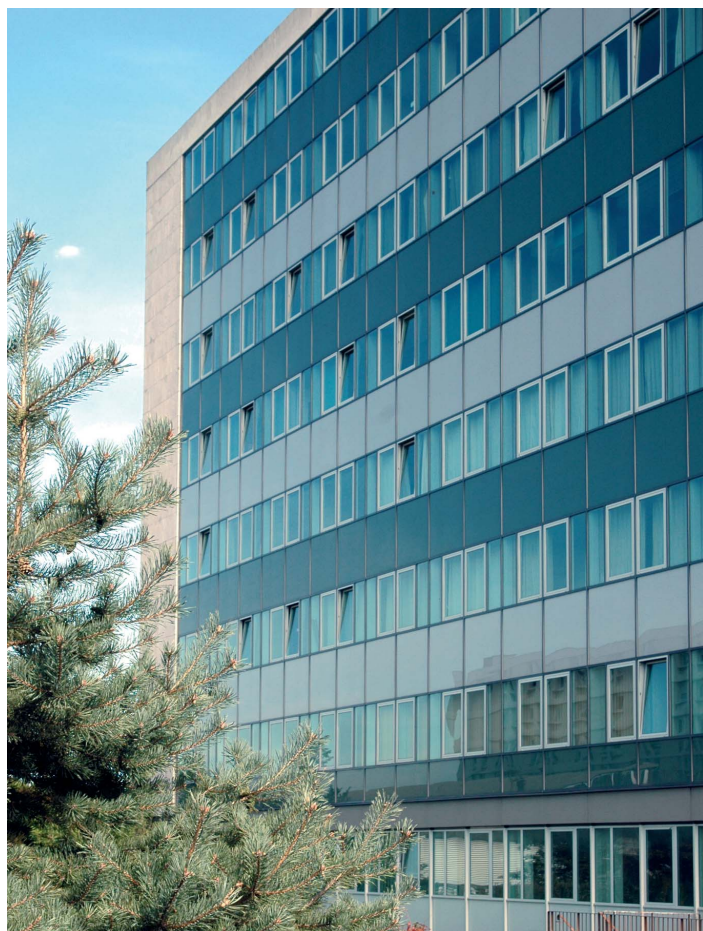
- avoir un Baccalauréat, ou un DAEU, ou une validation des acquis
- remplir un dossier de candidature avec une lettre de motivation
- être retenu par le jury d'admission de l'IUT

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS ET POURSUITES D'ÉTUDES

Et après le DUT ?

- La vie active
- Les licences professionnelles, pour l'apprentissage d'un métier
- Les écoles de commerce par le biais des concours Passerelle
- La faculté : licence, masters pour un approfondissement général
- Le DUETI (Diplôme Universitaire d'Etudes Technologiques International) pour une formation internationale : 6 mois dans une université étrangère et 6 mois dans une entreprise ou une année d'étude à l'étranger en Grande-Bretagne, en République d'Irlande, en Allemagne, en Autriche, en Espagne, au Québec, en Roumanie, en Hongrie, etc.

L'étudiant qui valide un DUETI peut valider en même temps, la licence parcours marketing de l'université du Havre.



IUT LE HAVRE

L'expérience de la réussite



TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Tél. 02 32 74 46 80

iut-dir-tc@univ-lehavre.fr

www.univ-lehavre.fr/iut

