

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 2927**

Intitulé

DUT : Diplôme universitaire de technologie Techniques de commercialisation

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur	Le recteur de l'académie, chancelier des universités, le Président de l'université ou le Directeur de l'IUT

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1967)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le titulaire d'un DUT Techniques de Commercialisation est capable d'intervenir dans tous les champs de métiers du commerce. Il est polyvalent, autonome et évolutif. Il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et la négociation vente, la relation client.

Dans la préparation de l'action commerciale, il analyse le contexte de l'action commerciale. Il collecte et exploite l'information. Il réalise des études de marché et des études marketing. Il contribue à la stratégie marketing. Il élabore des plans de communication commerciale et les met en œuvre. Il contribue à la stratégie commerciale et à sa mise en œuvre.

Dans l'exécution de ses activités, il intervient dans les relations commerciales de professionnels à consommateurs (B to C) et de professionnels à professionnels (B to B). Il participe aux phases de prospection, de vente et de suivi commercial. Il développe un portefeuille client seul ou dans une force de vente. Il peut être amené à gérer la distribution tout canal. Il intègre la dimension internationale de l'activité commerciale.

- Communiquer à l'oral et à l'écrit (y compris en langue étrangère)
- Gérer un projet en travaillant en équipe avec des outils collaboratifs en respectant des contraintes
- Analyser le contexte d'une action commerciale
- Réaliser des études de marché
- Mettre en œuvre une stratégie marketing
- Construire un plan de marketing mix
- Animer la force de vente
- Conduire une action de prospection
- Analyser les besoins d'un client
- Reformuler, argumenter, traiter les objections et conclure
- Gérer la relation client et le fidéliser
- Gérer les relations commerciales inter-entreprises
- Négocier les achats
- Assurer la distribution d'un bien ou d'un service
- Définir et mettre en œuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit
- Mettre en place et développer une stratégie d'e-commerce
- Appréhender les marchés étrangers, utiliser les techniques du commerce international
- Créer ou reprendre une entreprise

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le titulaire du DUT Techniques de Commercialisation exerce dans les services commerciaux de tout type d'organisation dans tous les secteurs économiques :

Banques et assurances (agence ou siège social), gestion de patrimoine
Immobilier
Import-export
Marketing
Communication, évènementiel
Distribution (commerce de détail, commerce de gros, grande distribution, etc.)
e-commerce
Services

Industrie

Attaché commercial, conseiller clientèle, chargé de clientèle, conseiller commercial, assistant commercial, technico-commercial
Négociateur

Assistant marketing
Chargé de communication

Chef de rayon

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1202 : Analyse de crédits et risques bancaires

C1102 : Conseil clientèle en assurances

D1401 : Assistanat commercial

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

E1103 : Communication

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification s'acquiert, pour l'acquisition par la formation, après évaluation des unités d'enseignement (UE) suivantes :

Semestre 1 :

UE 11 : Découvrir l'environnement professionnel (14 ECTS)

UE 12 : Identifier et communiquer (16 ECTS)

Semestre 2 :

UE 21 : Traiter l'information (9 ECTS)

UE 22 : Agir sur les marchés (10 ECTS)

UE 23 : Se professionnaliser (11 ECTS)

Semestre 3 :

UE 31 : Elargir ses compétences en gestion (15 ECTS)

UE 32 : Développer ses performances commerciales (15 ECTS)

Semestre 4 :

UE 41 : S'adapter aux évolutions (9 ECTS)

UE 42 : Maitriser les outils de gestion (8 ECTS)

UE 43 : S'affirmer professionnellement (13 ECTS)

Dans le cas d'acquisition par la validation des acquis de l'expérience (VAE), l'évaluation se fait sur la base du référentiel d'activités et de compétences de la spécialité.

Validité des composants acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Enseignants et professionnels
En contrat d'apprentissage	X	idem
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE	X	idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Arrêté du 26 juin 1967 modifié

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

B. O. du 30 juillet 1998 (Programmes pédagogiques nationaux) Arrêté du 20 juillet 1998 relatif à l'organisation des études conduisant au diplôme universitaire de technologie de certaines spécialités

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Décret du 12 novembre 1984 relatif aux IUT

Arrêté du 3 août 2005 relatif au DUT

Arrêté du 15 mai 2013 relatif à l'organisation des études conduisant au DUT Techniques de commercialisation

Pour plus d'informations

Statistiques :

enquête ADIUT

<https://idges.plejade.education.fr/vefp/iut/iut.htm>

Autres sources d'information :

Enquête génération du Céreq (<http://www.cereq.fr/index.php/themes/Acces-aux-donnees-Themes/Enquetes-d-insertion-Generation>).

Lieu(x) de certification :

chaque université est responsable du processus de certification

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Consulter les sites suivants :

1) Portail « Admission Post-Bac » (APB) : <http://www.admission-postbac.fr/>

2) Site de l'ONISEP : <http://www.onisep.fr/>

Historique de la certification :

Précédent arrêté relatif à l'organisation des études conduisant au DUT Techniques de commercialisation :

arrêté du 10 août 2005 modifié