

Techniques de commercialisation

RNCP2927 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	DUT — Diplôme universitaire de technologie
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	31664, 34581
Code(s) ROME	D1401, C1102, C1202, D1502, E1103
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2024

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE DE BORDEAUX · SIRET : 13001835100010

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

Négociateur

Assistant marketing

Chargé de communication

Chef de rayon

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 330 €

Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés · tension 2/5 (Faible) L3X80 — Secrétaires de direction · tension 5/5 (Très élevée) QAX02 — Experts de la banque · tension 1/5 (Très faible) QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	57 169
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	9 %
Familles professionnelles (FAP)	L0X60 — Secrétaires bureautiques et assimilés L3X80 — Secrétaires de direction QAX02 — Experts de la banque QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances R3X80 — Maîtrise des magasins R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins U0X80 — Assistants de la communication U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Enseignants et professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE
idem

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 975 €
Selon la branche	5 000 € – 8 331 €
Prise en charge	Branches concernées
7 975 €	Valeur par défaut · 153 branches
8 331 €	CPNE Banque, CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE Branche ITV, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

8 000 €	CPNE Pompes funèbres, CPNE chimie, CPNE de l'immobilier, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEF de l'audiovisuel
7 445 €	CPNEFP des sociétés d'assistance, CPNE FP Branche des magasins du Bricolage, CPNE des agents généraux d'assurance, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP Professions de la Photographie
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
8 200 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP de la Restauration rapide, CPNEFP de la restauration commerciale libre-service
8 300 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
8 198 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière, CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
7 803 €	CPNEFP Agences de voyages et tourisme, CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
6 500 €	CPN de la branche des Services de l'Automobile, CPNE Branche Caoutchouc
8 282 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
8 128 €	CPNEF des organismes de tourisme
8 118 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 099 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
8 087 €	CPNE des Télécoms
8 046 €	CNPE des sociétés financières
7 900 €	CPNEF de la Publicité
7 802 €	CPNEFP du Transport Maritime
7 741 €	CPNE des Vins et Spiritueux
7 668 €	CPNEFP Import-Export
7 400 €	CPNEFP des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
7 000 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
5 600 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
5 000 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 01/01/2024

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2927/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	14
Montant total engagé	27 393 €
Coût moyen par dossier	1 957 €

Durée moyenne	1165 h
Période	09/2020 – 09/2021
France compétences	60 %
France Travail	39 %
Reste à charge titulaire	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.