

Accompagner les étudiant.e.s dans un parcours universitaire professionnalisant pour réussir dans les métiers du commerce

- Des métiers variés et évolutifs
 - Commercial.e : attaché.e commercial, chargé.e de clientèle, négociateur.trice...
 - Assistant.e Marketing : chargé.e d'études, de communication, assistant.e de publicité...
 - Gestionnaire : gestionnaire de stocks, assistant.e manager, qualité...

Avec l'expérience, une évolution est possible vers des postes d'encadrement (chef.fe de produit, directeur.trice de vente...)

- Dans de nombreux secteurs
 - Banque, finance, gestion de patrimoine
 - Assurance, immobilier
 - Import-Export
 - Distribution (alimentaire, spécialisée...)
 - Événement, publicité
 - Commerce de détail
 - Tourisme
 - Industrie

Préparer une insertion professionnelle L3 ou une poursuite d'études en France ou à l'étranger

- Université :
 - Licences professionnelles du secteur tertiaire
 - Masters en Vente, Management, Communication et autres spécialités tertiaires.
- Ecoles Supérieures de Commerce
- Poursuite d'études à l'étranger (Erasmus) : partenariat européen (Royaume-Uni, Espagne, Allemagne, Roumanie, Suède...)
 - DUETE
 - Licence / Bachelor

Poser sa candidature : une formation accessible à tous les bacs

- Conditions d'admission : Admission sur dossier. Principalement accessible aux bacs : STMG, ES, S, L, Bacs Professionnels Commerce. Le diplôme est accessible à l'IUT de Tarbes en formation initiale. Le diplôme peut être obtenu par « validation des acquis ».
- Procédure de candidature
Pré-inscription sur le site internet

www.admission-postbac.fr

à partir du mois de janvier.

DES ENSEIGNEMENTS FAVORISANT L'AUTONOMIE ET LA POLYVALENCE

Durée de la formation : 4 semestres

L'obtention du DUT donne lieu à l'attribution de 120 crédits européens (ECTS) à raison de 30 ECTS par semestre validé. Chaque semestre est organisé en Unités d'Enseignements capitalisables.

Unités d'enseignements (UE)

Semestre 1 (431 heures par étudiant.e)

- UE 11 : Découvrir l'environnement professionnel
- UE 12 : Identifier et communiquer

Semestre 2 (444 heures par étudiant.e)

- UE 21 : Traiter l'information
- UE 22 : Agir sur les marchés
- UE 23 : Se professionnaliser

Semestre 3 (426 heures par étudiant.e)

- UE 31 : Élargir ses compétences en gestion
- UE 32 : Développer ses compétences commerciales

Semestre 4 (319 heures par étudiant.e)

- UE 41 : S'adapter aux évolutions
- UE 42 : Maîtriser les outils de management
- UE 43 : S'affirmer professionnellement (stage, projet tutoré)



Les activités professionnelles

Projets tutorés (300h) : Pédagogie aboutissant à la mise en pratique des savoirs transversaux (savoir être, savoir faire) et à l'apprentissage de la méthodologie de conduite de projet

Stages en entreprise en S2 et S4 (10 semaines minimum) dans tous les pays du monde.

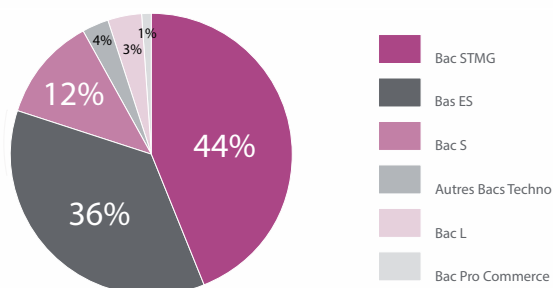
Adaptation locale

- Jeux de simulation d'entreprise (gestion, marketing)
- Apprendre par projet (APP)
- Forum orientation : s'informer, rencontrer, participer à des ateliers post DUT
- Perfectionnement en orthographe (projet Voltaire)

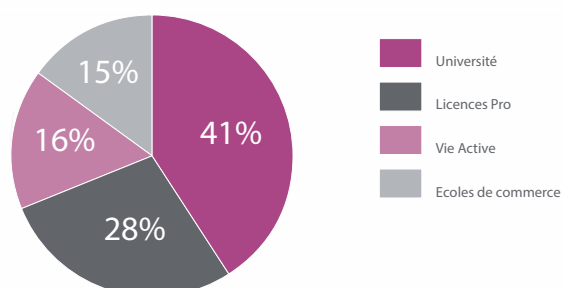
Les compétences transversales développées

- Gestion d'équipe
- Gestion de projets
- Compétences de communication (orale, écrite)
- Collecter, traiter et analyser l'information
- Communiquer en langues étrangères
- Diagnostiquer, préconiser, décider

D'où viennent les étudiant.e.s ?



Que deviennent les étudiant.e.s ?



Nous Contacter

Secrétariat de la formation

E-mail : tc@iut-tarbes.fr
Tél. : 05 62 44 42 40
Fax : 05 62 44 42 64
Site: <http://tc.iut-tarbes.fr>

IUT de Tarbes

1 rue Lautréamont - CS 41624
65016 TARBES
Tél. : 05 62 44 42 04
www.iut-tarbes.fr

