

Techniques de Commercialisation

Responsable(s) :

Franck SOSTHE

Objectif de la formation

Former des responsables commerciaux ayant vocation, en fonction de leurs qualités propres et de leurs aptitudes, à occuper des fonctions d'attachés commerciaux pour travailler dans le secteur touristique et d'hôtelier.

Contenu de la formation

Expression & Culture
 Psychosociologie de la Communication
 Langue(s) vivante(s) étrangère(s)
 Négociation vente /achat
 Communication commerciale
 Droit & Entreprise
 Economie
 Organisation, stratégie et qualité
 Psychosociologie des organisations
 Distribution
 Logistique
 Mercatique du point de vente
 Gestion de la force de vente
 Techniques du commerce international
 Mathématiques & statistiques appliquées
 Informatique appliquée
 Gestion comptable et financière
 Mercatique fondamentale
 Mercatique stratégique et opérationnelle
 Etudes et recherches commerciales
 Approche des Marchés Etrangers
 Réaliser des applications professionnelles
 projets tutorés et projets marketing
 Adaptation locale

Débouchés

Chef de service des achats, Directeur des approvisionnements, Agent commercial, Chef des ventes, Directeur commercial, Chef de produits, Chef de service publicité.

Conditions d'admission

Bacheliers scientifiques ou techniques.
 Sélection par l'Université sur dossier personnel et entretien. Forte motivation pour l'apprentissage et l'emploi demandée.
 Sélection finale par l'entreprise.

Calendrier

1500 heures sur 2 années universitaires
 Rythme de l'alternance : il s'agit le plus fréquemment d'un mi-temps, soit deux journées et demie à l'IUT et deux journées et demie en entreprise.

Frais de formation

Nous consulter

Renseignements complémentaires

IUT de Nice-Côte d'Azur

CFCA / Cellule Alternance
 41, Boulevard Napoléon III
 06206 Nice Cedex 3

Secrétariat

Tél. : 04 97 25 82 90
 Fax : 04 97 25 82 79