

Ecole Supérieure de Technologie Département Techniques de Management

DIPLOMEUNIVERSITAIREDELICENCE PROFESSIONNELLE ENMARKETING-VENTE(MV)

Duréedelaformation:Uneannée

Conditionsd'inscription:DiplômeBac+2(ouéquivalent)

Contact: GSM: 0679314949/ 0669696193

Email: contact-fc.tm@estc.ma

Adresse: Educat

Débouchés: Chargédeclientèles, Cadredesventes, Responsabledesecteur, Animateurdevente, Conseiller enclientèle, Managerderayon,

Directeur commercial...

Organisation de la formation : Cours du soir et / ou weekend

CONTENUDELAFORMATION

Module1 : Langues appliquées (50h)	Module6 : Gestion et animation de la force de vente (50h)
Anglais commercialEspagnol	•Consumérisme et droit de la consommation •Gestion commerciale et CRM
Module2: Communication et négociation commerciale (50h) •Communication interpersonnelle	Module7 : Analyse du marché (50h) •Recherche commerciale
Négociation commerciale	Analyse statistique des données
Module3 : Démarche marketing (50h)	Module8 : Outils de la relation commerciale (50h)
Marketing stratégiqueMarketing opérationnel	NTIC et E-CommerceCalcul des coûts
Module4 : Marketing appliqué (50h)	Module 9 : Outils Financierset Fiscaux (50h)
Marketing sectorielMarketing direct	Comptabilité financierFiscalité
Module5 : Gestion ressources humaines (50h)	Modules10, 11 et12:Projetdefind'études/ Stage professionnel (150h)
GRH et législation de travailGestion et animation de la force de vente	