

DIPLOME UNIVERSITAIRE DE LICENCE PROFESSIONNELLE EN MARKETING -VENTE(MV)

Durée de la formation : une année

Conditions d'inscription : diplôme Bac +2 (ou équivalent)

Contact : GSM : 06 79 31 49 49 / 06 69 69 61 93

Email : contact-fc.tm@estc.ma

Débouchés : Chargé de clientèle, Cadre des ventes, Responsable de secteur, Animateur de vente, Conseiller en clientèle, Manager de rayon, Directeur commercial...

Organisation de la formation : cours du soir et weekend

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Langues appliquées (50h) <ul style="list-style-type: none">•Anglais commercial•Espagnol	Module 6 : Gestion et animation de la force de vente (50h) <ul style="list-style-type: none">•Consumérisme et droit de la consommation•Gestion commerciale et CRM
Module 2 : Communication et négociation commerciale (50h) <ul style="list-style-type: none">•Communication interpersonnelle•Négociation commerciale	Module 7 : Analyse du marché (50h) <ul style="list-style-type: none">•Recherche commerciale•Analyse statistique des données
Module 3 : Démarche marketing (50h) <ul style="list-style-type: none">•Marketing stratégique•Marketing opérationnel	Module 8 : Outils de la relation commerciale (50h) <ul style="list-style-type: none">•NTIC et E-Commerce•Calcul des coûts
Module 4 : Marketing appliqué (50h) <ul style="list-style-type: none">•Marketing sectoriel•Marketing direct	Module 9 : Outils Financiers et Fiscaux (50h) <ul style="list-style-type: none">• Comptabilité financier• Fiscalité
Module 5 : Gestion ressources humaines (50h) <ul style="list-style-type: none">•GRH et législation de travail•Gestion et animation de la force de vente	Modules 10, 11 et 12: Projet de fin d'études / Stage professionnel (150h)