



Licence Universitaire Professionnelle : Techniques de Vente et Relations Clientèle

Département d'affiliation : Sciences Economiques et Gestion

Objectifs :

Cette formation aboutit aux profils recherchés par les différents secteurs socio-économiques.

Elle permet aux étudiants de :

- Saisir les enjeux du marketing relationnel et des facteurs de fidélité
- Acquérir les techniques de vente et de négociation
- Développer leurs capacités de communication (avec les clients)
- Maîtriser la microinformatique et la Bureautique
- S'approprier les concepts et les outils des NTIC appliquées au marketing.

Compétences visées :

Les étudiants seront formés dans le cadre de cette licence pour être recrutés par les sociétés formant le tissu économique marocain. Ils seront chargés, entre autres :

- De la vente et la négociation
- Des actions de prospection
- De la relation avec le client

Contenu de la formation (modules et matières)

Le cursus est composé de 12 modules et s'étend sur 2 semestres :

5ème semestre :

M27 : Traitement des données issues d'enquêtes

M28 : Communication Interpersonnelle

M29 : Gestion de l'Entretien

M30 : Techniques de Vente

M31 : Négociation Commerciale

M32 : Informatique

6ème semestre :

M33 : Gestion de la Relation Client

M34 : Marketing direct

M35 : NTIC et e-commerce

M36 ; M37 ; M38 : STAGE en milieu professionnel

Durée de la formation : 1 an
Déroulement de la formation : soirs et samedi
Nombre de places (minimum : 24 et maximum : 72)
Modalités d'accès et public visé :
Le cursus est ouvert aux étudiants titulaires du DEUG en Sciences Economiques et Gestion (4 semestres validés), ou de tout diplôme reconnu équivalent (Bac+2). L'accès se fait sur étude du dossier du candidat puis à partir d'un entretien de motivation.
Tarif de la formation pour l'année : 25000 DH
Partenariats :
Contact pédagogique : Pr. S. ZAAMOUN GSM : 0661 15 87 33 s.zaamoun@gmail.com