
Licence Professionnelle d'Université

Techniques de Vente et Relations Clientèle

Objectifs de la formation

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 l'informatique de gestion et les outils d'E-commerce ;
- ✚ S'appropriier les concepts et les outils du marketing digital.

Compétences à acquérir & Débouchés

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.
- ✚ De la gestion des équipes commerciales ;
- ✚ De l'animation des actions commerciales ;

Les lauréats de cette formation peuvent travailler dans les PME, les grandes entreprises, les entreprises de la grande distribution, les grossistes ou les centrales d'achat.

La licence professionnelle conduit directement vers la vie active. Cependant, il est possible de poursuivre ses études en préparant un Master spécialisé.

Contenu de la Formation

Semestre 5	Traitement des données issues d'enquêtes	Communication Interpersonnelle	Gestion de l'Entretien	Techniques de Vente	Négociation Commerciale	Informatique de Gestion
Semestre 6	Gestion de la Relation Client	Marketing Direct	E-Commerce & NTIC	STAGE PROFESIONNEL		

Conditions d'accès

- Diplômes requis : DEUG (ès Sciences Economiques et de Gestion), DUT (Spécialités commerciales), BTS (Spécialités commerciales), DTS (Spécialités commerciales) ou équivalent.

- Pré-requis pédagogiques spécifiques : Les candidats doivent posséder des connaissances de base en Marketing, techniques commerciales et/ou gestion des entreprises pour permettre de dispenser des cours approfondis.

- Procédures de sélection :

- Etude du dossier : Sélection sur la base des notes et des mentions obtenues durant les deux premières années de Bac+2.
- Entretien : de motivation et d'aptitude à la communication.

Tarif de la formation par année : 25000 DH

Nombre de Place : 25 à 35 par promotion.

Déroulement de la formation : Les cours sont assurés en temps aménagé, c'est à dire le week-end (samedi toute la journée et dimanche matin) pour permettre aux étudiants en activité de poursuivre leurs cours.

Coordonnateur de la formation :

Pr. Adil CHERKAOUI

Tél : 0640332172

Email : Cherkaoui.adil.casa@gmail.com