

Université Mouloud MAMMERI
TIZI OUZOU

Facultés des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences commerciales

LICENCE ACADEMIQUE
Marketing et Techniques
Commerciales

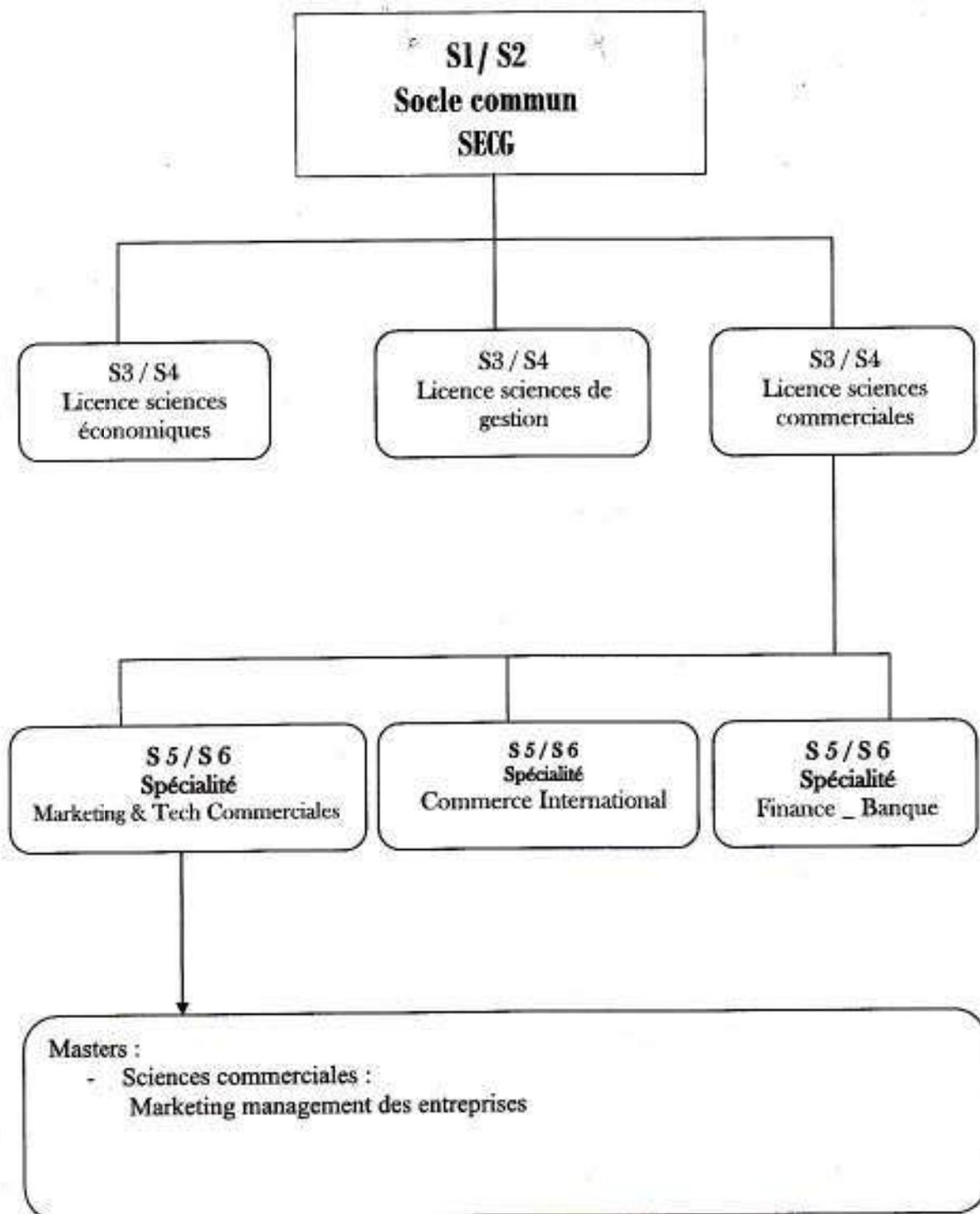
Responsable de la spécialité

ARAB Abdellah

abdellah_792002@yahoo.fr

Contexte et objectifs de la formation

A – Organisation générale de la formation : position du projet



B - Objectifs de la formation

Les connaissances acquises à l'issue de la formation :

La spécialité vise à former des futurs responsables marketing et commerciaux qui assurent la responsabilité ou participent au développement d'un produit ou d'une ligne de produits, d'un service ou d'une ligne de services, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché. A partir d'une analyse de marché (informations du terrain, études externes) et en fonction des objectifs de l'entreprise, proposent une définition d'un produit, conçoit les plans d'action commerciale et les campagnes promotionnelles. Suivent l'évolution commerciales de la gamme, assistent la force de vente, coordonnent les activités qui concourent à la réalisation du plan marketing. Peuvent aussi, dans les entreprises industrielles, suivre la production et veille qualité.

C – Profils et compétences visées

- Savoir mener une étude marketing opérationnelle,
- Maîtriser la mise en œuvre du plan marketing et savoir analyser les résultats,
- Mettre en œuvre une stratégie marketing,
- Maîtriser le marketing international et les spécificités de ses marchés,
- Maîtriser la démarche marketing dans l'environnement du B to B,
- Maîtriser les spécificités du marketing des services et de la mercatique bancaire.

D – Potentialités régionales et nationales d'employabilité

Les débouchés de cette formation concernent les emplois dans plusieurs domaines qui connaissent, aujourd'hui, une forte concurrence notamment le domaine des services et de l'industrie. En la matière, les entreprises nationales (privées ou publiques) manquent d'un encadrement commercial de qualité. Cette formation propose alors de contribuer à améliorer le profil des futurs dirigeants de ces entreprises. En effet, les postes susceptibles d'être occupés sont les suivants :

- Cadres commerciaux
- Gestionnaires d'un réseau de distribution
- Chargés de la communication
- Gestionnaires de la force de vente