



# INSCRIPTION EN LICENCE PROFESSIONNELLE TECHNIQUES DE VENTE ET RELATIONS CLIENTELE ANNEE UNIVERSITAIRE : 2010-2011

## **RESPONSABLE DE LA FILIERE : Pr S. ZAAMOUN**

Les pouvoirs publics ont adopté une stratégie de formation aux métiers demandés par le secteur économique spécialisé. De là, à l'initiative et sous l'égide du ministère de l'enseignement supérieur, un groupe d'enseignants a mis en place la Licence Professionnelle, en commençant par une spécialité jugée prioritaire : **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 la microinformatique et la bureautique
- S'approprier les concepts et les outils des NTIC appliquées au marketing.

Le cursus est ouvert aux étudiants titulaires du DEUG en Sciences Economiques et Gestion (4 semestres validés), ou de tout diplôme national reconnu équivalent (Bac+2).

## **DEBOUCHES**

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

## **N.B. : Possibilité de continuer dans l'un des Masters professionnels**



## **PROGRAMME**

Le cursus est composé de 8 modules et s'étend sur 2 semestres.

### **5<sup>ème</sup> semestre :**

- M17 : Pratique de l'expression
- M18 : Communication et entretien de vente
- M19 : Acte de vente et négociation
- M20 : Bureautique / Anglais général

### **6<sup>ème</sup> semestre :**

- M21 : Gestion de la relation client
- M22 : NTIC appliquées au marketing
- M23 : Anglais des affaires / Traitement de données marketing
- M24 : Stage