Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université de Sfax

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax

Département de Gestion

Licence Fondamentale en Gestion

Domaine de formation : Economie et gestion
Mention : Marketing

Parcours

Marketing

Responsable: **Meriam BELKHIR**, Maître-Assistante en Marketing ; Faculté des Sciences Economiques et de Gestion.

DESCRIPTIF

La licence Marketing offre aux étudiants une formation spécialisée répondant au besoin du marché de travail (entreprises, banques, assurances, bureaux de conseil, agences de communication…).

La formation permet d'acquérir les fondamentaux liés à la fonction marketing avec un enseignement combinant des connaissances théoriques et des applications pratiques (Etudes de cas réels, visites d'entreprises, rencontres avec des praticiens,…).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à préparer les étudiants aux métiers de responsables marketing et commercial en leur permettant de :

- Maîtriser la démarche de planification marketing.
- Conduire efficacement les études de marché.
- Etablir des rapports d'étude analytiques, véritables supports à la prise de décision.
- Gérer efficacement les équipes de force de vente

COMPETENCES VISEES

- Former des futurs cadres et responsables spécialisés dans le domaine du marketing
- Développer l'esprit d'analyse, d'action et d'initiative.
- Acquérir des compétences transversales en informatique, anglais et culture entrepreneuriale.

CONDITIONS D'ACCES

- La capacité d'accueil par chaque spécialité.
- Un score calculé sur la base de la moyenne générale et de la moyenne de deux éléments constitutifs pour chaque parcours.
- La session d'admission (principale ou rattrapage) sous forme de bonus ou malus.

  Score = [Moyenne générale + (principes de marketing + principes de gestion)/2]/2 + Bonus ou - Malus

Bonus : 1.0 : Admission session principale.
Malus : 1.0 : Admission session de rattrapage.

PERSPECTIVES

1. Master

- MR: Management (option marketing)
- Pro: Gestion de la relation clients

2. Marché d'emploi:

- Responsable / directeur marketing au sein des entreprises.
- Responsable / gérant au sein d'agences de communication, de consulting, bureaux d'études …
- Responsable merchandising en grande distribution.
- Animateur / Directeur d'équipe de force de vente,
- Chargé de clientèle dans une banque ou dans une assurance.

PROGRAMME

2ème Année (SEMESTRE 1)	
UEF1	Management
UEF2	• GRH • Droit des affaires
UEF3	• Economie monétaire • Statistique inductive
UET	• Anglais • Culture entrepreneuriale
UEO	*Option I: Culture et consommation : Grandes zones de commerce* *Option II : Fiscalité (Internationale)*
2ème Année (SEMESTRE 2)	
UEF1	Marketing
UEF2	Finance
UEF3	• Gestion de la production • Comptabilité de gestion
UET	• Anglais • Techniques de communication • Culture entrepreneuriale 2
UEO	*Option I : Techniques et stratégies d'achat* *Option II : Droit du commerce international*
3ème Année (SEMESTRE 1)	
UEF1	Analyse du comportement du consommateur
UEF2	Communication Marketing
UEF3	• Gestion de la force de vente et négociation • Recherche commerciale
UET	• Anglais • Informatique
UEO	*Option I : Management de la qualité* *Option II : Marketing agroalimentaire*
3ème Année (SEMESTRE 2)	
UEF1	Planification marketing
UEF2	Gestion des points de vente
UEF3	• Marketing international • Analyse des données marketing
UET	• Anglais • Informatique
UEO	*Option I : Psychologie* *Option II : Marketing et développement durable*

CONTACT / RENSEIGNEMENT
E-mail : Belkhir_meriam@yahoo.fr
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Route de l'Aérodrome, B.P 1088, 3018 Sfax.
Site web : www.fsegs.rnu.tn